

Culture statistics

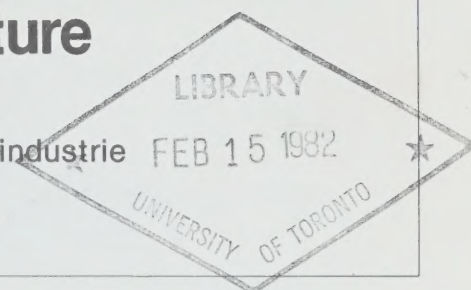
Book publishing:
An industry analysis

1979

Statistiques de la culture

Édition du livre:
Une analyse de l'industrie

1979



Note

This and other government publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores or by mail order.

Mail orders should be sent to Publication Sales and Services, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0V7, or to Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, K1A 0S9.

Inquiries about this publication should be addressed to:

Analysis Section,
Culture Sub-division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (telephone: 593-6862) or to a local Advisory Services office:

St. John's (Nfld.)	(737-4073)
Halifax	(426-5331)
Montréal	(283-5725)
Ottawa	(992-4734)
Toronto	(966-6586)
Winnipeg	(949-4020)
Regina	(359-5405)
Edmonton	(420-3027)
Vancouver	(666-3695)

Toll-free access to the regional statistical information service is provided in Nova Scotia, New Brunswick, and Prince Edward Island by telephoning 1-800-565-7192. Throughout Saskatchewan, the Regina office can be reached by dialing 1(112)800-667-3524, and throughout Alberta, the Edmonton office can be reached by dialing 1-800-222-6400.

Nota

On peut se procurer cette publication, ainsi que toutes les publications du gouvernement du Canada, auprès des agents autorisés locaux, dans les librairies ordinaires ou par la poste.

Les commandes par la poste devront parvenir à Ventes et services de publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0V7, ou à Imprimerie et édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, K1A 0S9.

Toutes demandes de renseignements sur la présente publication doivent être adressées à:

Section de l'analyse,
Sous-division de la culture,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 593-6862) ou à un bureau local des Services consultatifs situé aux endroits suivants:

St. John's (T.-N.)	(737-4073)
Halifax	(426-5331)
Montréal	(283-5725)
Ottawa	(992-4734)
Toronto	(966-6586)
Winnipeg	(949-4020)
Regina	(359-5405)
Edmonton	(420-3027)
Vancouver	(666-3695)

On peut obtenir une communication gratuite avec le service régional d'information statistique de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard en composant 1-800-565-7192. En Saskatchewan, on peut communiquer avec le bureau régional de Regina en composant 1(112)800-667-3524, et en Alberta, avec le bureau d'Edmonton au numéro 1-800-222-6400.

Statistics Canada
Education, Science and Culture Division

Culture statistics

Book publishing:
An industry analysis

1979

Published under the authority of
the Minister of Supply and
Services Canada

Statistics Canada should be credited when
reproducing or quoting any part of this document

© Minister of Supply
and Services Canada 1982

February 1982
4-2223-513

Price: Canada, \$6.00
Other Countries, \$7.20

Catalogue 87-601

ISSN 0705-6133

Ottawa

Statistique Canada
Division de l'éducation, des sciences
et de la culture

Statistiques de la culture

Édition du livre:
Une analyse de l'industrie

1979

Publication autorisée par
le ministre des Approvisionnements et
Services Canada

Reproduction ou citation autorisée sous réserve
d'indication de la source: Statistique Canada

© Ministre des Approvisionnements
et Services Canada 1982


Février 1982
4-2223-513

Prix: Canada, \$6.00
Autres pays, \$7.20

Catalogue 87-601

ISSN 0705-6133

Ottawa



Digitized by the Internet Archive
in 2024 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/39012103100103>

Table of Contents

	Page
Introduction	9
Definitions	11
Reporting Universe	13
Methodology	15
Explanatory Notes	19
 Market Estimates Based on Survey Results	 21
Highlights	21
The Canadian Domestic Book Market	21
Exports	28
Total Publishers' Sales	28
Total Exclusive Agents' Sales	28
 Survey Results	 31
Highlights	31
Publishers	31
General	31
Province	32
Financial Control	33
Language of the Publisher	34
Language of the Publication	34
Activity	35
Domestic and Export Markets	37
Title Output	38
Commercial Categories of Books	39
Customers of Publishers	40
Grants and Financial Aid Received	40
Sale of Subsidiary Rights	42
 Exclusive Agents	 43
General	43
Language of the Exclusive Agent	43
Financial Control	43
Commercial Categories of Books	44
Customers of Exclusive Agents	44
Language of the Publication	46

Table des matières

	Page
Introduction	9
Définitions	11
Univers	13
Méthodologie	15
Notes explicatives	19
 Estimations du marché fondées sur les résultats de l'enquête	 21
Faits saillants	21
Le marché intérieur du livre au Canada	21
Exportations	28
Ventes totales des éditeurs	28
Ventes totales des diffuseurs exclusifs	28
 Résultats de l'enquête	 31
Faits saillants	31
Éditeurs	31
Généralités	31
Province	32
Contrôle financier	33
Langue de l'éditeur	34
Langue du livre	34
L'activité	35
Marché canadien et exportations	37
Production de titres	38
Catégories commerciales des livres	39
Clients des éditeurs	40
Subventions et aide financière	40
Vente de droits subsidiaires	42
 Diffuseurs exclusifs	 43
Généralités	43
Langue du diffuseur exclusif	43
Contrôle financier	43
Catégories commerciales des livres	44
Clients des diffuseurs exclusifs	44
Langue du livre	46

Introduction

The Culture Sub-division of Statistics Canada has been conducting the survey of book publishers annually since 1972. The questionnaires which have been used to collect information underwent major revisions during the early years of the survey, but have remained fairly standardized since 1975.

Questionnaire A, which is designed for publishers, gathers statistics about each firm's sales activities, financial status, ownership, language, staff size, etc. The data from this questionnaire form the basis for this publication, the Service Bulletin, which highlights preliminary findings and precedes the annual report by several months, and the publication entitled *Book Publishing: A Financial Analysis*, Catalogue 87-604.

Questionnaires B and C which are also completed by book publishers, compile information about newly published and reprinted titles respectively. The resulting statistics provide a picture of Canadian book publication in terms of language, commercial category, authorship, pricing, UNESCO content category, etc., and are analyzed in detail in Statistics Canada Catalogue 87-602, *Book Publishing: A Cultural Analysis*. Another full-length publication, *Book Publishing: Textbooks*, Catalogue 87-603, also used data derived from these questionnaires, but was discontinued in 1976 after two years of production.

The questionnaire which is mailed to exclusive agents corresponds to the book publishers' questionnaire A. However, this questionnaire is directed to those firms which distribute books on an exclusive basis for publishers, but do not themselves publish books. Some of the findings for the exclusive agents are tied in with other sources of information in the first section of this report in order to provide a global picture of the book market. An analysis of the actual survey results is presented separately.

While surveying both book publishers and exclusive agents does provide comprehensive statistics about the book publishing industry, the reader is cautioned that the survey results do not present the total picture. As is the case with most surveys, there are some non-response and non-surveyed portions of the population. Accordingly, this publication presents data in two ways. One section provides total market

Introduction

Depuis 1972, la Sous-division de la culture de Statistique Canada mène chaque année une enquête sur l'édition du livre. Les questionnaires qui ont servi à recueillir les renseignements ont été remaniés en profondeur au cours des premières années d'enquête, mais ils sont demeurés pratiquement inchangés depuis 1975.

Le questionnaire A à l'intention des éditeurs recueille des données sur les ventes des maisons d'édition, leur situation financière, leur mode d'appartenance, leur langue, leur personnel, etc. Les données tirées de ce questionnaire servent de fondement à la présente publication, au bulletin de service qui donne un aperçu des résultats de l'enquête et précède la publication annuelle de quelques mois et à la publication intitulée *Édition du livre: Une analyse financière*, n° 87-604 au catalogue.

Les questionnaires B et C, qui s'adressent également aux éditeurs, servent à recueillir respectivement des renseignements sur les nouveaux titres édités et sur les titres réimprimés. Les statistiques ainsi obtenues permettent de broser un tableau de l'édition du livre au Canada selon la langue, la catégorie commerciale, l'auteur, le prix, le contenu d'après les catégories de l'UNESCO, etc., et sont analysées en détail dans la publication de Statistique Canada, *Édition du livre: Une analyse culturelle*, n° 87-602 au catalogue. Une autre publication intitulée *Édition du livre: Le manuel scolaire*, n° 87-603 au catalogue était également fondée sur les données tirées de ces questionnaires, mais elle a été supprimée en 1976 après deux années de parution.

Le questionnaire à l'intention des diffuseurs exclusifs correspond au questionnaire A des éditeurs. Il s'adresse toutefois aux entreprises diffusant en exclusivité des livres produits par les éditeurs mais qui ne font pas elles-mêmes d'édition. Dans la première section de la présente publication, certains résultats obtenus pour les diffuseurs exclusifs sont liés à ceux tirés d'autres sources de renseignements pour donner un tableau global du marché du livre. L'analyse des résultats mêmes de l'enquête est présentée séparément.

Les enquêtes sur les éditeurs et les diffuseurs exclusifs permettent d'établir des statistiques pour l'ensemble de l'industrie de l'édition du livre, mais le lecteur est prié de noter qu'elles ne sont nullement exhaustives car, comme c'est le cas dans la plupart des enquêtes, il y a une certaine quantité de non-réponses et le champ d'observation n'est pas complet. Par conséquent, la présente publication contient deux catégories de données. Une section fournit des estimations pour

estimates by taking into account the unsurveyed and non-responding sectors and by adapting other relevant sources of information to the survey estimates. The portion of the publication entitled "Methodology" details the way by which these market estimates were derived. Actual survey results are published in another section of this report.

l'ensemble du marché en tenant compte des portions de la population non visées par l'enquête ou qui n'ont pas répondu et en adaptant des données tirées d'autres sources de renseignements aux estimations produites à partir de l'enquête. La section "Méthodologie" décrit en détail la façon dont les estimations du marché ont été effectuées. Les résultats mêmes de l'enquête sont présentés dans une autre section de la présente publication.

DEFINITIONS

Book (title). Is defined as any non-periodical printed publication of a minimum of 49 pages of text and/or illustrations, excluding covers; or in certain instances, a non-periodical printed publication of less than 49 pages which is considered a book (e.g., children's books and poetry books). In addition, the book must be offered for sale to the public. Books may be either single or multi-volume, or the book component of a multi-media package. Excluded from this survey on books are the following:

Publications issued for advertising purposes: trade catalogues, prospectuses, commercial, industrial and tourist advertising, etc.

Instruction books for assembling, maintaining or operating machines, household appliances, etc., which are not sold separately from the sale of the machine or household appliance, etc.

Publications such as timetables, price lists, telephone directories, programmes of entertainment, fairs, etc.

Publications intended for internal use only: company regulations, directives, reports, etc.

Music scores.

Blank books (ledgers, diaries, etc.) and colouring books.

Newspapers and magazines.

Government publications.

Commercial category. Refers to the general type of use for which the book was intended. It includes the following categories:

Textbooks. Books published for the educational system. Textbooks are subdivided into two educational levels: elementary-secondary (textbooks intended for use in Kindergarten to Grade 13), and post-secondary (textbooks designed for use in colleges, universities or other institutions of higher learning). Teacher's aid manuals make up a third sub-division.

Professional and technical. Refers to those books designed for individuals seeking to improve or diversify skills and techniques.

Scholarly. Refer to those books containing dissertations of an academic nature, although they are not specifically textbooks.

General reference. Includes books of a reference nature, such as encyclopaedias, dictionaries, directories, etc.

Tradebooks. Are commercial books created for the general consumer, and include novels, poetry, biographies, picture books, etc.

DÉFINITIONS

Livre (titre). On entend par livre toute publication non périodique comprenant au moins 49 pages de texte et (ou) d'illustrations, sans compter la couverture; dans certains cas, cela peut s'appliquer à une publication imprimée non périodique de moins de 49 pages que l'on considère comme un livre (par exemple, les livres pour enfants et les recueils de poésie). En outre, le livre doit être mis en vente à l'intention du public. Il peut comprendre un ou plusieurs volumes, ou encore, faire partie d'un ensemble audiovisuel. Les publications suivantes ne sont pas visées par l'enquête sur les livres:

Les publications destinées à des fins publicitaires: catalogues et prospectus commerciaux, publicité commerciale, industrielle et touristique, etc.

Les manuels d'instruction pour l'assemblage, l'entretien ou le fonctionnement de machines, d'appareils ménagers, etc., qu'on ne peut se procurer autrement que par l'achat de la machine ou de l'appareil en question.

Les publications telles que les horaires, les listes de prix, les annuaires téléphoniques, les programmes de spectacles, d'expositions, etc.

Les publications destinées à un usage interne seulement: règlements, directives, rapports et autres publications d'entreprises.

Les partitions musicales.

Les livres non imprimés (registres, journaux personnels, etc.) et les cahiers à colorier.

Les journaux et les revues.

Les publications gouvernementales.

Catégories commerciales. Ces catégories ont été établies d'après les divers types d'emploi auxquels les livres peuvent être destinés. On en compte cinq:

Manuels scolaires. Manuels destinés au monde de l'enseignement. Ils sont subdivisés en trois catégories, suivant qu'ils sont destinés aux étudiants des niveaux élémentaire et secondaire (de la maternelle à la 13^e année), à ceux du niveau postsecondaire (collèges, universités et autres établissements d'enseignement supérieur), ou à l'usage de l'enseignant.

Ouvrages de nature professionnelle ou technique. Livres destinés à des personnes qui cherchent à améliorer ou à diversifier leurs connaissances techniques ou leurs compétences.

Ouvrages de recherche. Ce sont les textes de nature hautement spécialisée qui n'entrent pas dans la catégorie des manuels scolaires.

Ouvrages de référence. Les livres de référence comme les encyclopédies, les dictionnaires, les annuaires, etc.

Publications commerciales. Livres commerciaux créés à l'intention du grand public, c'est-à-dire les romans, les livres de poésie, les biographies, les livres d'images, etc.

Exclusive agent. Is the organization which engages in the activity of exclusive distribution, and does not itself publish books.

Exclusive distribution. Exclusive distribution is defined as the activity of promotion and marketing of a publisher's books by a sole firm authorized to sell these titles and to act as a representative of the publisher.

Financial data. All financial data in this publication are reported in current dollars.

Financial year. This publication refers to the data as relating to 1979. However, this does not necessarily represent the calendar year: many publishers use alternate 12-month periods for financial reporting. For this report, data was termed "1979" if the end of the financial year occurred between April 1, 1979 and March 31, 1980.

Language of the book. The language of the book is defined as the language in which the book was published.

Language of the publisher. The language of the publisher has been determined according to the language of the books that produced the largest sales revenue.

Publish. Is defined as selecting and editing a manuscript, entering into a contractual arrangement with the author or copyright holder for the production of the manuscript in book form, and offering the book for sale to the public through one or more channels of distribution. A publisher bears the risks associated with producing the title; in the case of co-publishing, this risk can be shared between two or more publishers. In this report "books published" refers to those books which have not been published previously.

Publisher. For survey purposes, a Canadian book publisher is defined as any company located in Canada or any resident of Canada who published or reprinted at least one book. The term excludes book distributors, agencies, wholesalers, retailers and printers unless they published at least one previously unpublished book or reprinted at least one book during the financial year. A publisher may or may not engage in exclusive distribution in addition to publishing.

Diffuseur exclusif. Toute entreprise qui se consacre à la diffusion exclusive, mais qui ne publie elle-même aucun livre.

Diffusion exclusive. Il s'agit de l'activité de promotion et de commercialisation des titres d'un éditeur par une personne ou une entreprise ayant seule l'autorisation de vendre ces titres et de représenter l'éditeur.

Données financières. Toutes les données financières de la présente publication sont exprimées en dollars courants.

Exercice financier. Les données de la présente publication sont considérées comme portant sur l'année 1979, mais il ne s'agit pas nécessairement de l'année civile: beaucoup d'éditeurs tiennent en effet leur comptabilité en fonction de périodes de 12 mois autres que l'année civile. Dans le présent bulletin, sont considérées données de "1979" celles qui se rapportent à l'exercice financier se terminant entre le 1^{er} avril 1979 et le 31 mars 1980.

Langue du livre. Il s'agit de la langue dans laquelle le livre a été publié.

Langue de l'éditeur. Il s'agit de la langue des livres dont la vente a rapporté à l'éditeur les recettes les plus élevées.

Édition. C'est le fait de sélectionner et de réviser un manuscrit, de conclure une entente contractuelle avec l'auteur ou le détenteur des droits d'auteur pour produire le texte sous forme de livre et de le vendre au public par l'intermédiaire d'un ou de plusieurs réseaux de diffusion. L'éditeur assume les risques liés à la production du livre: dans le cas d'une coédition, le risque peut être partagé entre deux éditeurs ou plus. Aux fins du présent rapport, on entend par "livres édités" ceux qui n'ont jamais été édités auparavant.

Éditeur. Aux fins de la présente enquête, on entend par éditeur canadien toute société établie au Canada ou tout particulier résidant au Canada qui a édité ou réimprimé au moins un livre. Sont exclus les diffuseurs, les agents, les grossistes, les détaillants et les imprimeurs qui n'ont pas publié au moins un nouveau titre ou réimprimé au moins un titre pendant l'année. Cependant, un éditeur peut aussi, en plus d'éditer ses propres titres, agir à titre de diffuseur exclusif.

REPORTING UNIVERSE

Each year Statistics Canada updates its mailing lists of publishers and exclusive agents through information obtained from articles and advertisements appearing in trade journals, magazines and newspapers, by means of communication with the Association of Canadian Publishers, the Canadian Book Publishers' Council and *La Société de développement du livre et du périodique*, and through knowledge acquired at conferences, book fairs, etc.

To survey the 1979 financial year, questionnaires were mailed out in May 1980 to 233 publishers and 54 exclusive agents. After eliminating returns from 12% of the publishers and 22% of the exclusive agents because the criteria for inclusion in the survey were not met by these firms, the usable response rates for publishers and exclusive agents were 98% (200 firms) and 100% (42 firms) respectively.

Upon receiving the completed, "acceptable" returns, Statistics Canada conducts a series of quality control checks. These checks begin with a review of each publisher's questionnaire to ensure, for example, that each cell has been completed properly and that totals cross-match where indicated. If there are discrepancies in the reported data, the publisher is notified and a corrected figure(s) is (are) supplied. When these manual checks are completed, the information from each questionnaire is put onto a computer tape. After the application of additional, mechanically programmed edits which serve to correlate and verify information, a computer tape containing edited, usable data is created. From this tape, tabulations cross-referencing all the different variables can be produced for annual and special reports, for service bulletins and to meet users' requests for information.

UNIVERS

Chaque année, Statistique Canada met à jour ses listes d'éditeurs et de diffuseurs exclusifs à l'aide des renseignements tirés des articles et des annonces parus dans les revues et les journaux spécialisés, de ceux obtenus en communiquant avec l'Association des éditeurs canadiens, le *Canadian Book Publishers' Council* et la Société de développement du livre et du périodique, et des connaissances acquises lors de conférences, de foires du livre, etc.

Pour mener l'enquête portant sur l'année financière 1979, des questionnaires ont été envoyés en mai 1980 à 233 éditeurs et à 54 diffuseurs exclusifs. Après l'élimination des déclarations de 12 % des éditeurs et de 22 % des diffuseurs exclusifs dont les entreprises ne répondaient pas aux critères de l'enquête, les taux de réponse des éditeurs et des diffuseurs exclusifs s'élevaient respectivement à 98 % (200 entreprises) et à 100 % (42 entreprises).

Après avoir reçu les déclarations "acceptables", Statistique Canada a effectué une série de contrôles qualitatifs. On a d'abord revu le questionnaire de chaque éditeur pour s'assurer, par exemple, que chaque case avait été remplie de façon pertinente et que les totaux correspondaient aux chiffres indiqués. Lorsque les données présentaient des divergences, on a communiqué avec l'éditeur qui a corrigé les chiffres. Une fois les vérifications manuelles terminées, les renseignements de chaque questionnaire ont été stockés sur bandes informatiques. Après avoir effectué des contrôles supplémentaires programmés pour vérifier les renseignements et faire le lien entre eux, on a créé une bande informatique contenant les données vérifiées et utilisables. Cette bande permet de produire des totalisations concernant les diverses variables, pour fins de publication dans les bulletins annuels et spéciaux, les bulletins de service et pour répondre aux demandes de renseignements des utilisateurs.

METHODOLOGY

Background

In 1974, Statistics Canada endeavoured to make the book publishers' survey comprehensive by mailing out questionnaires to over 1,000 publishers in Canada.¹ There were some unsurveyed publishers and non-respondents, but a follow-up investigation revealed that their overall contribution to book publishing was inconsequential. It is believed therefore, that the extensive coverage obtained from the 1974 survey results provided an accurate portrayal of the book publishing industry in Canada for that year. The prohibitive cost of conducting such a survey as well as the impracticalities inherent in a total population survey necessitated a more selective method for gathering information. Accordingly, the working definition that was employed to determine a publisher's inclusion in the survey was narrowed to those publishers who produced three or more titles within the financial year and whose sales exceeded \$20,000. (Certain exceptions do occur as the reader may observe from Text Table I. The publishers with sales of less than \$20,000 generally have been included either because they produce special types of books deemed important for their market impact or because they have the potential for rapid growth rates.) These criteria have shortened the mailing list considerably since 1974, when 49% of the responding publishers reported sales of less than \$20,000.

In order to present as accurate a picture as possible of the Canadian book publishing industry in 1979, sales from publishing firms which have been eliminated from the survey since 1974 have been estimated and analysed in a section of this report.

¹ A similar "census" survey was conducted for exclusive agents in 1975.

MÉTHODOLOGIE

Historique

En 1974, Statistique Canada a tenté de mener une enquête exhaustive sur l'édition du livre en envoyant des questionnaires à plus de 1,000 éditeurs au Canada¹. Certains éditeurs n'ont pas été pris en compte et d'autres n'ont pas répondu au questionnaire, mais les recherches effectuées par la suite ont révélé que leur apport à l'édition du livre n'était pas important. C'est pourquoi on estime que le champ d'observation de l'enquête de 1974 a permis de brosser un tableau précis de l'édition du livre pour cette année. Les coûts exorbitants d'une telle enquête et l'impossibilité de saisir toute la population visée ont nécessité l'adoption d'une méthode plus sélective de collecte des données. Par conséquent, la définition utilisée pour déterminer l'inclusion des éditeurs dans la population visée a été ramenée aux maisons qui produisent trois titres ou plus au cours d'une année financière et dont les ventes sont supérieures à \$20,000. (Le lecteur constatera, en consultant le tableau explicatif I, qu'il existe certaines exceptions. Des éditeurs dont les ventes sont inférieures à \$20,000 ont été pris en compte, soit parce que la nature particulière des ouvrages qu'ils éditent est jugée importante en raison de leur tirage, soit à cause de la possibilité de croissance rapide de leur entreprise.) L'adoption de ces critères a permis de réduire considérablement la liste depuis 1974; cette année-là, 49 % des répondants avaient déclaré des ventes inférieures à \$20,000.

Afin de brosser le tableau le plus précis possible de l'industrie de l'édition du livre au Canada en 1979, les ventes des maisons d'édition qui n'ont pas été prises en compte depuis 1974 ont été estimées et analysées dans une section de la présente publication.

¹ En 1975, une enquête exhaustive semblable été menée auprès de diffuseurs exclusifs.

TEXT TABLE I. Summary of Responding Publishers, 1974 - 1979

TABLEAU EXPLICATIF I. Aperçu de la situation des éditeurs déclarants, 1974 - 1979

Year Année	All responding publishers Tous les éditeurs déclarants		Responding publishers with less than \$20,000 sales Éditeurs déclarants ayant moins de \$20,000 de ventes		
	Number Nombre	Sales Ventes	Number Nombre	Per cent Pourcentage	Sales Ventes
		\$'000,000		%	\$'000,000
1974	448	246.1	220	49	0.7
1975	260	256.5	71	27	1.1
1976	182	295.2	12	6	0.1
1977	163	334.3	9	5	0.1
1978	175	398.4	5	2	0.1
1979	200	474.2	8	4	0.1

Estimating Procedures

A description of the techniques that have been used to obtain these estimates is as follows. Sets of common tabulations cross-referencing language, activity (i.e., publishing with/without exclusive distribution) and country of controlling interest were created for the 151 publishers who reported in both 1974 and 1979. In 1974, these 151 publishers showed revenue from the total sales of own books (includes books sold domestically and books exported for sale) plus imports of \$225.1 million or 93.9% of the total sales (\$239.6 million) that were reported by all 448 publishers who responded in that year (assumed to represent the entire population of Canadian publishers). In 1979, these same 151 publishers reported a total revenue of \$453.8 million. Assuming that their market share remained stable over the four year period, i.e., the same publishers obtained the same proportion of total sales in 1979 as in 1974, the \$453.8 million reported by these publishers in 1979 was still 93.9% of the total publishers' sales. Solving for the missing 6.1% we can estimate that the total revenue for publishers in 1979 was \$483.2 million. This figure was reduced to \$479.1 million however, because sales resulting from the distribution of books for Canadian publishers by other publishers based in Canada yielded \$4.1 million, and to include this revenue under distribution when it has already comprised part of the "own book" sales, would create a double-count. A similar estimating technique, using 1975 as the base year, was adapted to the exclusive agents' survey findings in 1979. For a detailed presentation of the actual survey results accompanied by the corresponding estimates, refer to Table 1 (book publishers) and Table 2 (exclusive agents). These estimates provide a useful foundation for studying Canadian publishers' and exclusive agents' revenue-generating activities. However, if one wants to examine the entire Canadian domestic book market, which consists of revenue obtained from indigenously produced and sold books in addition to imported book sales, one must broaden the base.

The December 1979 edition of *Imports by Commodities* (Statistics Canada Catalogue 65-007) shows total book² imports (excluding government publications and books produced by the United Nations and the North Atlantic Treaty Organization) of \$352.8 million. In order to maintain consistency with what the Canadian-based publishers apply as the mark-up at the first point of delivery, the sales volume of these books in Canada is estimated to be 1.75 times this published value, or \$617.4 million. This figure was reduced to \$608.3 million when re-exports valued at \$9.1 million were subtracted. From Tables 1 and 2,

Méthodes d'estimation

Les techniques utilisées pour obtenir ces estimations sont les suivantes. Des séries de totalisations communes fondées sur la langue, l'activité (édition avec ou sans diffusion exclusive) et le pays du contrôle financier ont été créées pour les 151 éditeurs qui ont fait des déclarations en 1974 et en 1979. En 1974, ces 151 éditeurs ont déclaré des recettes provenant des ventes de leurs propres titres (livres vendus au Canada et livres exportés) et d'importations de \$225.1 millions, soit 93.9 % des ventes totales (\$239.6 millions) déclarées par les 448 éditeurs répondants cette année-là (qui devaient représenter toute la population des éditeurs canadiens). En 1979, ces 151 éditeurs ont déclaré des recettes totales de \$453.8 millions. En supposant que leur part du marché n'a pas varié pendant cette période de quatre ans, c'est-à-dire que la proportion de leurs ventes totales a été la même en 1979 qu'en 1974, les \$453.8 millions qu'ils ont déclaré en 1979 devraient encore représenter 93.9 % des ventes de tous les éditeurs. Considérant que les ventes des éditeurs qui n'ont pas été pris en compte représentent 6.1 % du marché, nous pouvons estimer à \$483.2 millions les recettes totales des éditeurs en 1979. Ce chiffre a toutefois été réduit à \$479.1 millions, parce que les ventes provenant de la diffusion de livres d'éditeurs canadiens par d'autres maisons d'édition canadiennes ont rapporté \$4.1 millions; le fait d'inclure ces recettes dans les chiffres relatifs à la diffusion, alors qu'elles ont déjà été comprises dans les ventes des propres titres des éditeurs, entraînerait un double compte. Une technique d'estimation semblable fondée sur les chiffres de l'année de référence 1975 a été appliquée aux résultats de l'enquête de 1979 auprès des diffuseurs exclusifs. Le lecteur trouvera la présentation détaillée des résultats d'enquête accompagnés des estimations correspondantes au tableau 1 (éditeurs) et au tableau 2 (diffuseurs exclusifs). Ces estimations fournissent un fondement utile pour étudier les activités lucratives des éditeurs et des diffuseurs exclusifs canadiens. Toutefois, si l'on désire faire une étude approfondie du marché intérieur du livre au Canada qui comprenne les recettes tirées de la production et de la vente de livres canadiens et de la vente de livres importés, il faut élargir la base.

Le numéro de décembre 1979 de la publication *Importations par marchandises* (n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada) indique des importations totales de livres² (sauf les publications des administrations publiques et celles produites par les Nations-Unies et l'Organisation du traité de l'Atlantique Nord) de \$352.8 millions. Pour que ce chiffre soit conforme à la valeur que les éditeurs canadiens donnent à leurs propres livres au premier point de livraison et qui comprend la marge bénéficiaire, on estime que le volume de ventes de ces livres importés au Canada correspond à 1.75 de la valeur publiée, ce qui fait \$617.4 millions. Ce chiffre a été réduit à \$608.3 millions après déduction de \$9.1 millions pour tenir compte

² Books are categorized as: religious books and pamphlets; dictionaries, encyclopedias, atlases; books and pamphlets not elsewhere specified, excluding English; novels and works of fiction not elsewhere specified; books and pamphlets not elsewhere specified.

² Les livres sont classés comme suit: livres et brochures religieux; dictionnaires, encyclopédies, atlas; livres et brochures non désignés ailleurs, sauf anglais; romans, contes et fables non désignés ailleurs; livres et brochures non désignés ailleurs.

we can observe that publishers and exclusive agents imported books worth an estimated \$172.0³ million and \$99.6 million respectively. The balance of imported books, valued at \$336.7 million, were brought into Canada directly by other sources such as libraries, schools, wholesalers, bookstores, etc. The summation of book imports from all sources (\$608.3 million) plus publishers' sales of own books in Canada (\$208.3 million) yielded a total domestic market estimate in 1979 of \$816.6 million.

Through the application of various estimating techniques, the Canadian domestic book market can be analysed in terms of the languages and the commercial categories of the books that were sold. For publishers and exclusive agents, the methodology is relatively simple, as information about these characteristics is collected through the survey questionnaires. Thus, by calculating the language and commercial category distributions of the reported book sales and applying these percentages to the adjusted market figures that were computed for Tables 1 and 2, estimates can be made about the book publishers' and exclusive agents' shares of these variables. Unfortunately, since no details about the languages and commercial categories of books are included in *Imports by Commodities*, a different set of techniques had to be developed and applied in order to determine the distributions of these two variables in relation to the \$336.7 million worth of books that were imported by "other" sources.

To calculate the revenues obtained from the importation of English, French and other language books by sources other than publishers and exclusive agents, some assumptions had to be made about the countries of origin (published in *Imports by Commodities*) and the language of the books that they exported. It was presumed, for estimating purposes, that English language books were derived from the United States, the United Kingdom, Australia and New Zealand, French language books were obtained from France and Belgium-Luxembourg and other language books came from all other countries.⁴ Although it is recognized that some countries may have exported books of different languages, it was thought that for the purpose of providing estimates, the assumptions made here would not invalidate the findings. By subtracting the publishers' and exclusive agents' estimated import sales by language from the breakdowns

des réexportations. À l'examen des tableaux 1 et 2, nous constatons que les éditeurs et les diffuseurs exclusifs ont importé des livres d'une valeur estimée à \$172.0 millions³ et à \$99.6 millions respectivement. Le reste des livres (\$336.7 millions) ont été importés directement par d'autres sources telles que les bibliothèques, les écoles, les grossistes, les librairies, etc. La somme des livres importés par toutes les sources (\$608.3 millions) et les ventes des propres titres des éditeurs (\$208.3 millions) donne une estimation du marché intérieur total de \$816.6 millions pour 1979.

À l'aide de diverses techniques d'estimation, on peut analyser le marché intérieur du livre au Canada selon la langue et la catégorie commerciale des livres vendus. En ce qui concerne les éditeurs et les diffuseurs exclusifs, les méthodes utilisées sont relativement simples, car les renseignements sur ces caractéristiques sont recueillis à l'aide des questionnaires d'enquête. Par conséquent, en établissant les répartitions selon la langue et la catégorie commerciale des livres vendus et en appliquant ces pourcentages aux chiffres rectifiés du marché qui ont été calculés pour les tableaux 1 et 2, on peut faire des estimations concernant la part des éditeurs et des diffuseurs exclusifs pour ce qui est de ces variables. Malheureusement, comme la publication *Importations par marchandises* ne donne pas de renseignements sur la langue et les catégories commerciales des livres, nous avons dû mettre au point et appliquer une série différente de techniques afin de déterminer les répartitions de ces deux variables relativement aux importations de \$336.7 millions des autres sources.

Pour calculer les recettes provenant de l'importation de livres de langue anglaise, française et autres des sources autres que les éditeurs et les diffuseurs exclusifs, nous avons dû faire des hypothèses au sujet des pays d'origine (à l'aide de la publication *Importations par marchandises*) et de la langue des livres qu'ils ont exportés. À des fins d'estimations, on a supposé que les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Australie et la Nouvelle-Zélande exportaient des livres de langue anglaise, la France, la Belgique et le Luxembourg, des livres de langue française et que les livres publiés dans d'autres langues provenaient de tous les autres pays⁴. Même s'il est évident que certains pays peuvent avoir exporté des livres publiés dans des langues différentes, nous avons pensé que, pour fins d'estimation, les hypothèses faites ici ne fausseraient pas les résultats. En retranchant les ventes estimatives de livres importés selon la langue des éditeurs et des diffuseurs exclusifs des répartitions tirées de la publication *Importations par marchandises*, nous avons obtenu une estimation des importations des

³ Publishers imported \$173.5 million, but \$1.5 million was exported, leaving only \$172.0 million in Canada. Thus, whenever domestic market estimates are presented in this report, the share of imported books by publishers will be shown as \$172.0 million.

⁴ Some book revenues from the United States and the United Kingdom were included in the "other" language category because some sales from these two countries came under code 893-41, "books and pamphlets not elsewhere specified, excluding English".

³ Les éditeurs ont importé pour \$173.5 millions de livres, mais comme les réexportations se sont chiffrées à \$1.5 million, la valeur nette des importations au Canada s'établit à \$172.0 millions. Par conséquent, lorsque des estimations du marché intérieur sont présentées dans le présent bulletin, la part des importations des éditeurs apparaîtra comme étant de \$172.0 millions.

⁴ Certaines recettes provenant de la vente de livres importés des États-Unis et du Royaume-Uni ont été classées dans la catégorie "autres langues", parce que certaines ventes de ces deux pays avaient reçu le code 893-41 "livres et brochures non désignés ailleurs, sauf anglais".

obtained from the *Imports by Commodities* report, an estimate of the imports by language from "other" sources was derived. Figure II depicts the 1979 estimated Canadian domestic book market by language.

The method used to calculate the commercial category of books imported by "others" was more complex. *Imports by Commodities* does provide a breakdown of book revenue by gross descriptive category (refer to footnote 2), but these classifications were not compatible with those used by the book publishers' and exclusive agents' surveys. According to *Imports by Commodities* the major countries from which Canada imported books in 1979 were the United States (78.5%), France (9.5%) and the United Kingdom (6.8%), so a review of these countries' reported book exports to Canada was conducted. Only the United States published sales breakdowns about the commercial categories⁵ of books that were exported to Canada, so that country's percentage distributions were adopted as the model for all countries reporting exports to/imports into Canada (\$608.3 million). The known import markets — book publishers' and exclusive agents' estimated import sales by commercial category — then were subtracted from the commercial categories that had been estimated for the total import figure of \$608.3 million. The residual provided commercial category estimates for the other importers. The results of these estimates for own and imported books have been depicted in Figure III.

These estimating procedures were necessary, as this publication strives not only to disseminate to the reader the survey results, but also to offer perspective: the survey results as a part of total Canadian sales, and total domestic production as a part of the total domestic book market.

⁵ Although not identical, the commercial categories that were reported in "U.S. Exports: Schedule E, Commodity by Country" (December 1979), were congruent with the classifications used by the Culture Sub-division.

autres "sources" selon la langue. La figure II donne une estimation du marché intérieur du livre au Canada selon la langue en 1979.

La méthode utilisée pour calculer la répartition des livres importés par les autres "sources" selon la catégorie commerciale a été plus complexe. La publication *Importations par marchandises* fournit la répartition des recettes selon les grandes catégories descriptives de livres (voir le renvoi 2), mais ces catégories ne correspondent pas à celles utilisées aux fins des enquêtes auprès des éditeurs et des diffuseurs exclusifs. Selon la publication *Importations par marchandises*, les principaux pays qui ont exporté des livres au Canada en 1979 ont été les États-Unis (78.5 %), la France (9.5 %) et le Royaume-Uni (6.8 %); nous avons donc examiné les renseignements sur les exportations de livres de ces pays vers le Canada. Seuls les États-Unis ont publié une ventilation des ventes selon les catégories commerciales⁵ des livres exportés au Canada; nous avons donc adapté les répartitions en pourcentage de ce pays aux ventes de tous les pays qui ont déclaré des exportations au Canada (\$608.3 millions). La valeur connue des importations dans chaque catégorie commerciale — les ventes estimatives d'importations par les éditeurs et les diffuseurs exclusifs — a alors été retranchée du total estimé pour chaque catégorie commerciale entrant dans la composition du chiffre de \$608.3 millions. Le reste constitue les estimations de chaque catégorie commerciale pour les autres importateurs. Les résultats des estimations concernant les propres titres des éditeurs et des livres importés sont présentés à la figure III.

Si nous effectuons ces estimations, c'est que nous voulons non seulement diffuser les résultats des enquêtes, mais aussi offrir une vue d'ensemble: les résultats des enquêtes par rapport aux ventes totales au Canada et la part de la production intérieure totale sur le marché national du livre.

⁵ Même si elles ne sont pas identiques, les catégories commerciales déclarées dans "U.S. Exports: Schedule E, Commodity by Country" (décembre 1979) sont conformes aux classifications utilisées par la Sous-division de la culture.

EXPLANATORY NOTES

The Statistics Canada policy pertaining to the issue of confidentiality, prohibits the release and publication of financial information about fewer than three companies. For this reason, throughout the text and tables, all data on “other language” publishers (exclusive agents) have been merged with those of the English language publishers (exclusive agents), the country of controlling interest has been suppressed for French language publishers (exclusive agents) and the publishers (exclusive agents) falling into the smallest income group had to be amalgamated with larger income firms.

Comparisons are made frequently between the data that are printed in Statistics Canada’s Culture Statistics series on book publishing, and other domestic and foreign reports on the production and sales of books. Because considerable variations can and do occur with respect to the type of survey that is being conducted (e.g., sample or complete), the universe under investigation, the definitions that are employed, the time frames (e.g., calendar, fiscal or school years), the edit specifications, the monetary exchange rates which must be considered when adapting statistics from foreign sources, etc., comparative analysis of data from different reports may be very difficult. Should the reader encounter problems when trying to standardize information, please contact the author of this report who will provide all possible assistance.

In 1978, an overestimate was made with respect to the share of the domestic market that was imported by book publishers. Figure I, therefore, presents revised 1978 data in brackets.

NOTES EXPLICATIVES

La ligne de conduite de Statistique Canada relative à la confidentialité des données interdit la publication de renseignements financiers portant sur moins de trois sociétés. C’est pourquoi, dans le texte et les tableaux, toutes les données sur les éditeurs (diffuseurs exclusifs) de livres publiés dans d’“autres langues” ont été intégrées à celles des éditeurs (diffuseurs exclusifs) de langue anglaise, les données sur le pays du contrôle financier ont été supprimées en ce qui concerne les éditeurs (diffuseurs exclusifs) de langue française et les données sur les éditeurs (diffuseurs exclusifs) qui font partie de la tranche de revenu la plus faible ont été ajoutées à celles des entreprises à revenu plus élevé.

Des comparaisons sont souvent faites entre les données publiées dans les bulletins de Statistique Canada portant sur l’édition du livre (série des statistiques de la culture) et les autres rapports nationaux et étrangers sur la production et la vente de livres. Comme il peut exister des écarts considérables en ce qui concerne le genre d’enquête menée (par ex., échantillons ou recensements), l’univers étudié, les définitions utilisées, les périodes de référence (par ex., année civile, financière ou scolaire), les spécifications de contrôle, les taux de change dont il faut tenir compte lorsqu’on adapte des statistiques tirées de sources étrangères, etc., il peut être très difficile de faire une analyse comparative des données provenant de sources différentes. Le lecteur qui aurait des difficultés à uniformiser les renseignements est prié de s’adresser à l’auteur du présent bulletin qui lui fournira toute l’aide possible.

En 1978, la part des importations des éditeurs sur le marché national a été surestimée. La figure I présente donc, entre parenthèses, les données corrigées de 1978.

MARKET ESTIMATES¹ BASED ON SURVEY RESULTS

Highlights

- The Canadian domestic book market was estimated to be \$816 million at the first point of delivery or \$1.1 billion at the retail level.
- Publishers' own domestic book production accounted for \$208 million or 25% of the total market.
- Books imported into Canada were valued at \$608 million, a 23% increase over the 1978 estimate.
- The ratio of sales of imported books to domestic own books was 4:1 for English and 3:1 for French language publishers.
- English language books accounted for 82% of the total sales in 1979.
- Over one half of the domestic market revenue was derived from the sale of tradebooks.

The Canadian Domestic Book Market

In 1979, the Canadian domestic book market, which is composed of indigenously produced and sold books in addition to books imported for sale in Canada, was estimated to be \$816 million at the first point of delivery or \$1.1 billion at the retail level. Publishers' own domestic book production accounted for \$208 million (25.5%) and imported books comprised the remaining \$608 million (74.5%). (See Text Table II and Figure I.)

Since 1975, the first year that estimates were calculated, the domestic book market increased by 71.3%. This seemingly healthy growth over the past five years has been offset partially by rising inflation rates (see Text Table II) as well as by the significant patterns that have been emerging recently with respect to the own book and imported book sectors. The annual average increases between 1975 and 1979 for domestic own books and imported books were 11.9% and 12.2% respectively; however, these increments have not been constant, as own book sales

ESTIMATIONS DU MARCHÉ¹ FONDÉES SUR LES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

Faits saillants

- Les ventes de livres sur le marché intérieur canadien ont été estimées à \$816 millions au premier point de livraison, soit \$1.1 milliard au détail.
- Les ventes des propres titres des maisons d'édition ont totalisé \$208 millions, ce qui représente 25 % du marché total.
- La valeur des livres importés au Canada a été estimée à \$608 millions, ce qui représente une hausse de 23 % par rapport au chiffre de 1978.
- Le rapport entre les ventes des livres importés et celles des propres titres des maisons d'édition a été de 4:1 chez les éditeurs de langue anglaise et de 3:1 chez les éditeurs de langue française.
- Les ventes de livres en anglais ont représenté 82 % des ventes totales en 1979.
- Plus de la moitié des recettes du marché national provenaient de la vente de publications commerciales.

Le marché intérieur du livre au Canada

En 1979, la valeur du marché intérieur du livre au Canada, qui comprend les livres produits et vendus au pays et les livres importés pour la vente au Canada, était estimée à \$816 millions au premier point de livraison, soit \$1.1 milliard au détail. Les propres titres des maisons d'édition canadiennes intervenaient pour \$208 millions (25.5 %) et les livres importés figuraient pour le reste, soit \$608 millions (74.5 %). (Voir le tableau explicatif II et la figure I.)

Depuis 1975, première année pour laquelle des estimations ont été calculées, le marché intérieur du livre a progressé de 71.3 %. Cette croissance apparemment équilibrée au cours des cinq dernières années a été partiellement neutralisée par la hausse des taux d'inflation (voir le tableau explicatif II) et par les tendances importantes qui se sont dégagées récemment en ce qui concerne les titres canadiens et les livres importés. Entre 1975 et 1979, les hausses annuelles moyennes enregistrées par les titres canadiens et les livres importés se sont élevées à 11.9 % et 12.2 % respectivement; dans les deux cas, toutefois, la progression n'a pas été constante, puisque les

¹ Figures provided in this section are estimates based on Statistics Canada Catalogue 65-007, *Imports by Commodities, December 1979*, Statistics Canada Catalogue 65-004, *Exports by Commodities, December 1979*, U.S. Exports: *Schedule E, Commodity by Country, December 1979*, and the results of the book publishers' and exclusive agents' surveys for this and previous years. For a description of the techniques that were used to obtain the estimates, refer to the section on Methodology.

¹ Les chiffres de la présente section sont des estimations fondées sur les publications 65-007 et 65-004 au catalogue de Statistique Canada, *Importations par marchandises, décembre 1979*, et *Exportations par marchandises, décembre 1979*, sur U.S. Exports: *Schedule E, Commodity by Country, décembre 1979*, et sur les résultats des enquêtes auprès des éditeurs et des diffuseurs exclusifs pour l'année observée et les années précédentes. Le lecteur est prié de consulter la section Méthodologie pour obtenir la description des techniques qui ont servi à établir les estimations.

showed the most substantial growth during the early years of the survey (i.e., there was an 18.2% increase between 1975 and 1976 compared to a 10.5% increase between 1978 and 1979) while sales resulting from imports rose dramatically in the late seventies (i.e., the 9.9% increase between 1975 and 1976 had grown to 22.5% between 1978 and 1979).

titres canadiens ont enregistré la majeure partie de leur augmentation au cours des premières années d'enquête (il y a eu une hausse de 18.2 % de 1975 à 1976 comparativement à une hausse de 10.5 % de 1978 à 1979), tandis que les ventes de livres importés ont grimpé vers la fin des années 70 (l'augmentation qui était de 9.9 % entre 1975 et 1976 s'est élevée à 22.5 % entre 1978 et 1979).

TEXT TABLE II. Estimates of the Canadian Domestic Book Market, 1975 - 1979

TABLEAU EXPLICATIF II. Estimations du marché intérieur du livre, 1975 - 1979

Year Année	Book sales - Ventes de livres			Increase - Augmentation	
	Own titles Propres titres	Imports Livres importés	Total	Total sales Ventes totales	Consumer Price Index Indice des prix à la consommation
	millions of dollars - millions de dollars			per cent - pourcentage	
1975	122.8	353.8	476.6	-	10.8
1976	145.2	388.7	533.9	12.0	7.5
1977	168.4	431.9	600.3	12.4	8.0
1978	188.5	496.5	685.0	14.1	9.0
1979	208.3	608.3	816.6	19.2	9.1

One major factor which has been cited as influencing the import sector of the market in the late seventies, has been the increasing interest and competition from highly technologized foreign interests. In "A Profile of the Book Publishing Industry in Canada",² it is stated that "... due to increased competition from American and British intermediaries the agency system has become less attractive for many larger firms, and is showing signs of breaking down. With increased north south trade between Canadian book stores and highly efficient American wholesalers, the agency distribution structure is viewed as being less competitive" (p. 18). The report further contends that "using these systems (information and discounts) wholesalers representing foreign-owned concerns offer full microfiche order services to Canadian booksellers and libraries and operate with a considerable advantage over their Canadian publisher/agency counterparts" (p. 20). Sims³ suggest that American wholesalers are making inroads into Canada by exporting limited numbers of titles which move swiftly at the retail level, thereby leaving Canadian agents with "those

Un facteur important qui est censé avoir influencé le secteur des importations du marché vers la fin des années 70 est l'intérêt croissant manifesté par les entreprises étrangères très spécialisées et leur concurrence sur le marché. Dans "A Profile of the Book Publishing Industry in Canada"², on dit qu'en raison de la concurrence accrue des intermédiaires américains et britanniques, le système de diffusion est devenu beaucoup moins attrayant pour bon nombre de grandes entreprises et il donne des signes de défaillance. Étant donné l'accroissement des échanges entre les libraires canadiens et les grossistes américains très efficaces, le système de diffusion semble moins concurrentiel (p. 18). En outre, le rapport prétend qu'à l'aide de ces systèmes (information et rabais), les grossistes représentant les entreprises étrangères offrent des services complets de commande par microfiche aux libraires et aux bibliothèques du Canada, ce qui présente un avantage considérable par rapport aux éditeurs et aux diffuseurs canadiens (p. 20). Sims³ est d'avis que les grossistes américains s'infilrent sur le marché canadien en exportant un nombre limité de titres qui se vendent rapidement aux points de détail, laissant ainsi aux diffuseurs canadiens les titres dont le succès est plus lent et le potentiel de vente limité. Le profit et le rendement des

² A working draft prepared by the Bureau of Management Consulting, December 1979.

³ Bryon Sims, "Physical Distribution of Books in Canada". From a paper presented at the Book Publishing and Public Policy Conference held in Ottawa in April 1981.

² Document de travail rédigé par le Bureau des conseillers en gestion, décembre 1979.

³ Bryon Sims, "Physical Distribution of Books in Canada". Document présenté à la Conférence sur l'édition et la politique publique qui a eu lieu à Ottawa en avril 1981.

titles which are slow moving and restricted in sales potential". The result is a reduction in the agents' profit and distribution performance. Aldana⁴ and Litvak and Maule⁵ also offer insights into the problems faced by Canadian publishers and agents as they compete with the advanced systems that have been developed and implemented by foreign publishers and wholesalers.

Recent survey results do suggest that sources other than Canadian publishers and agents have been responsible for distributing increasing numbers of imported books. In 1979 for example, publishers and exclusive agents imported 28.3% and 16.4% respectively of all books. The remaining 55.3% (\$337 million) was imported directly through other channels – retailers, book stores, wholesalers, jobbers, libraries, etc. (see Figure I). This is a departure from the pre-1979 findings when the highest proportion of imports that were obtained through "other" sources was 51% (this occurred in both 1975 and 1977).

The reader is cautioned that additional years of data and analysis are required before the full impact of the increasing distribution activities by foreign intermediaries on the Canadian domestic book market can be determined.

In 1979, the domestic own book sales of English plus "other" language publishers were valued at \$175 million or 83.9% of the total domestic own book sales and 21.4% of the total market. The corresponding figures for French language publishers were 16.1% and 4.1% respectively. The ratio of sales of imported books to domestic own books was 4:1 for English and "other" language publishers and 3:1 for French language publishers (see Text Table III).

English language books provided the greatest source of revenue for the domestic market in 1979 by accounting for \$670 million or 82% of the total sales. French language and other language books were worth an estimated \$115 million (14.2%) and \$31 million (3.8%) respectively. Over 43% of the sales from French language books were derived from the production of own titles. The corresponding figure for English language books was only 23.6% (see Figure II). Between 1978 and 1979 the revenue from English language books increased by 16.2%, while sales of French language and other language books grew by 28.5% and 69.2% respectively.

diffuseurs s'en trouvent donc réduits. Aldana⁴ et Litvak et Maule⁵ donnent également un aperçu des problèmes auxquels font face les éditeurs et les diffuseurs canadiens qui doivent rivaliser avec les systèmes perfectionnés élaborés et mis en oeuvre par les éditeurs et les grossistes étrangers.

Les derniers résultats d'enquête laissent entendre que des sources autres que les éditeurs et les diffuseurs canadiens ont été responsables de la diffusion d'un nombre croissant de livres importés. En 1979, par exemple, les éditeurs et les diffuseurs exclusifs ont importé respectivement 28.3 % et 16.4 % de l'ensemble des livres de cette catégorie. Le reste (55.3 %, \$337 millions) a été importé directement par d'autres sources – les détaillants, les libraires, les grossistes, les demi-grossistes, les bibliothécaires, etc. (voir la figure I). Ces chiffres présentent un écart par rapport aux résultats antérieurs à 1979; la proportion la plus forte des importations attribuables aux "autres" sources enregistrée au cours de cette période s'élevait à 51 % (en 1975 et en 1977).

Le lecteur est prévenu qu'il faudra étudier et analyser les données de plusieurs années avant de pouvoir déterminer l'effet des activités croissantes de diffusion des intermédiaires étrangers sur le marché intérieur du livre au Canada.

En 1979, les ventes sur le marché intérieur des propres titres des éditeurs de langue anglaise et "autres" ont été estimées à \$175 millions, ce qui représente 83.9 % des ventes intérieures totales des propres titres des éditeurs et 21.4 % du marché total. Les chiffres correspondants des éditeurs de langue française s'élevaient respectivement à 16.1 % et 4.1 %. Le rapport entre les livres importés et les propres titres des éditeurs canadiens s'établissaient à 4:1 pour ceux de langue anglaise et "autres" et à 3:1 en ce qui concerne les éditeurs de langue française (voir le tableau explicatif III).

En 1979, les titres de langue anglaise ont constitué la principale source de revenu sur le marché intérieur, figurant pour 82 % des ventes totales (\$670 millions). Les recettes tirées de la vente de titres en français et de titres publiés dans d'autres langues sont estimées à \$115 millions (14.2 %) et à \$31 millions (3.8 %) respectivement. Plus de 43 % des ventes de livres en français proviennent de la production des propres titres des éditeurs. En ce qui concerne les livres en anglais, le chiffre correspondant n'est que de 23.6 % (voir la figure II). Entre 1978 et 1979, les recettes tirées de la vente de titres de langue anglaise se sont accrues de 16.2 %, tandis que celles provenant de la vente de livres en français et de titres publiés dans d'autres langues ont augmenté de 28.5 % et de 69.2 % respectivement.

⁴ Patricia Aldana, "Canadian Publishing: An Industrial Strategy for its Preservation and Development in the Eighties".

⁵ Litvak and Maule, "Development in the Distribution Systems for Canadian Periodical, Book and Newspaper Publishers".

⁴ Patricia Ladana, "Canadian Publishing: An Industrial Strategy for its Preservation and Development in the Eighties".

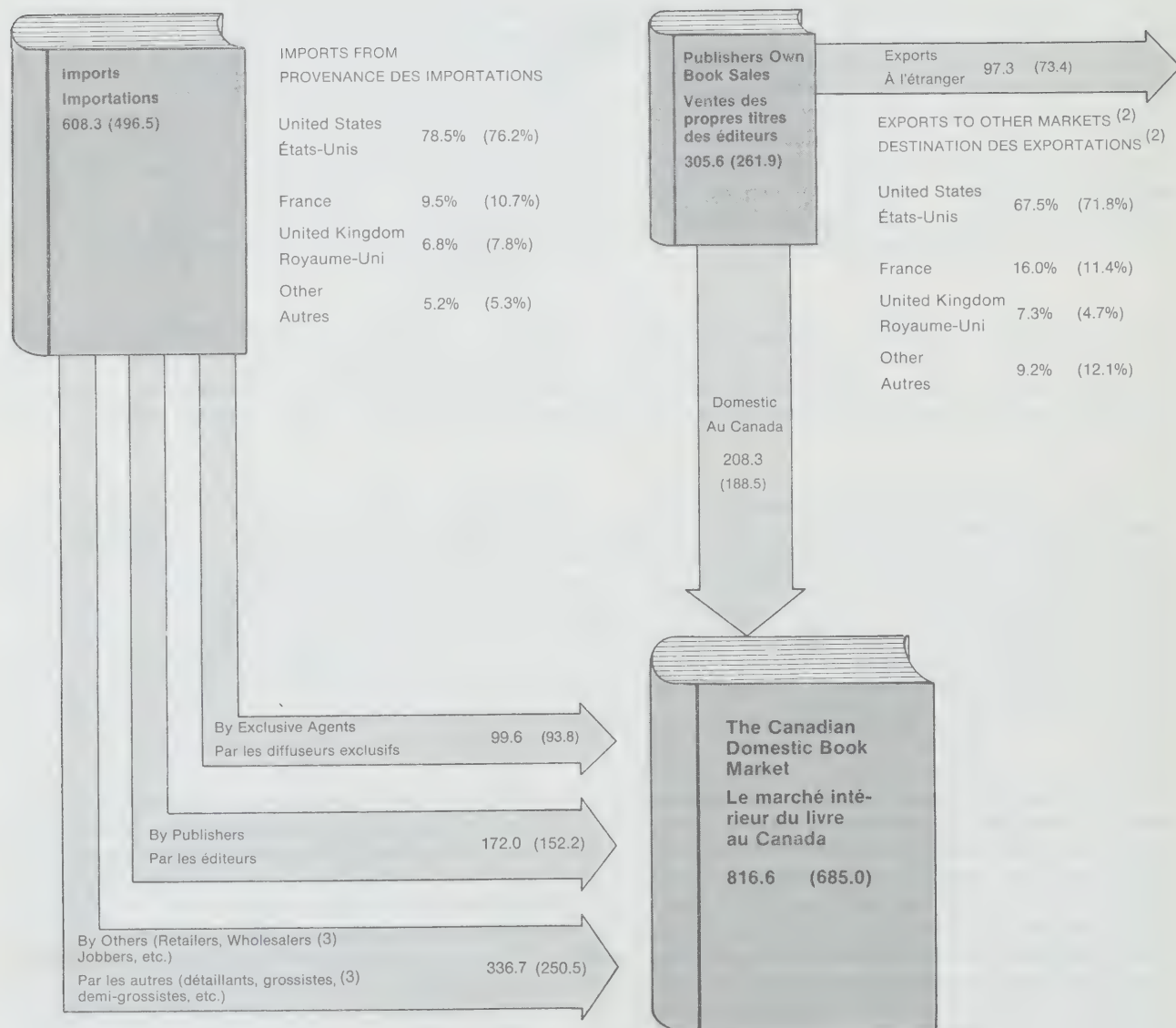
⁵ Litvak et Maule, "Development in the Distribution Systems for Canadian Periodical, Book and Newspaper Publishers".

Figure I

Estimates of the Canadian Book Publishing Situation, 1979 (and 1978⁽¹⁾)

Estimations de la situation de l'édition du livre au Canada, 1979 (et 1978⁽¹⁾)

(In Millions of dollars — En millions de dollars)



(1) Revised 1978 estimates are provided in brackets.

(1) Entre parenthèses, on retrouve les estimations révisées pour 1978.

(2) Based on data from Statistics Canada Catalogue 65-004, "Exports by Commodities", December, 1979.

(2) Calculées à partir des données se trouvant dans "Exportations par marchandises", décembre 1979, numéro 65-004 au catalogue de Statistique Canada.

(3) Based on data from Statistics Canada Catalogue 65-007 "Imports by Commodities", December, 1979.

(3) Calculées à partir des données se trouvant dans "Importations par marchandises", décembre 1979, numéro 65-007 au catalogue de Statistique Canada.

TEXT TABLE III. Estimates of the Volume of Domestic Sales at the First Point of Delivery, by Type of Activity and Language of the Firm, 1979

TABLEAU EXPLICATIF III. Estimations du volume des ventes sur le marché intérieur au premier point de livraison, selon le genre d'activité et la langue de l'entreprise, 1979

Sales by type of activity Ventes selon le genre d'activité	Language of the firm Langue de l'entreprise		Total
	English and other ¹ Anglais et autres ¹	French Français	
	millions of dollars – millions de dollars		
Own titles (domestic) – Propres titres (marché intérieur)	174.8	33.5	208.3
Exclusive distribution of imported books ² – Titres importés et diffusés en exclusivité ² :			
By publishers – Par les éditeurs	157.4	14.6	172.0
By exclusive agents – Par les diffuseurs exclusifs	78.0	21.6	99.6
Exclusive distribution – Total – Diffusion exclusive	235.4	36.2	271.6
Other imports ³ – Autres importations ³	309.6	27.1	336.7
Total	719.8	96.8	816.6

¹ Due to reasons of confidentiality, the sales of "other language" firms are included with the sales of the English language firms.

¹ Pour des raisons de confidentialité, les ventes des entreprises classées dans la catégorie "autres langues" ont été groupées avec celles des entreprises de langue anglaise.

² We exclude sales resulting from the exclusive distribution for Canadian publishers, which reached \$4.1 million by publishers and \$13.6 million by exclusive agents. This exclusion is necessary because these sales are already included in the "own books" figures, and to include them again under distribution would involve double counting.

² Nous n'incluons pas les ventes de titres diffusés en exclusivité pour le compte d'éditeurs canadiens, lesquelles ont atteint \$4.1 millions dans le cas des éditeurs et \$13.6 millions dans le cas des diffuseurs exclusifs, car elles sont déjà prises en compte sous la rubrique "propres titres". Si elles l'étaient une seconde fois, il y aurait double compte.

³ These estimates are based on the assumption that English importing firms import only English books, and French firms import only French books. This assumption was necessary due to lack of information on importing establishments.

³ Ces estimations reposent sur l'hypothèse qu'il est nécessaire d'avancer à cause du manque de renseignements sur les entreprises importatrices et qui veut que les entreprises anglophones n'importent que des livres de langue anglaise et les entreprises francophones que des livres de langue française.

Over one half of the domestic market revenue was derived from the sales of tradebooks (\$432 million). Elementary-secondary textbooks, valued at \$132 million were the second largest revenue producer followed by general reference books (\$96 million) and post-secondary textbooks (\$89 million). The only commercial category of book that generated more revenue from the sales of own books than from imports were elementary-secondary textbooks (see Figure III).

Plus de la moitié des recettes du marché intérieur ont été tirées de la vente de livres commerciaux (\$432 millions). Les manuels scolaires destinés aux étudiants des niveaux primaire et secondaire dont les ventes ont été estimées à \$132 millions ont constitué la deuxième source de revenu, suivis par les ouvrages de référence (\$96 millions) et les manuels scolaires du niveau postsecondaire (\$89 millions). La seule catégorie commerciale de livres dont le revenu tiré de la vente des propres titres des éditeurs ait été supérieur à celui provenant de la vente des titres importés est celle des manuels scolaires des niveaux primaire et secondaire (voir la figure III).

Figure II
Estimates of the Canadian Domestic Book Market by Language of the Book, 1979
Estimations du marché intérieur du livre au Canada selon la langue du livre, 1979

(In millions of dollars — En millions de dollars)

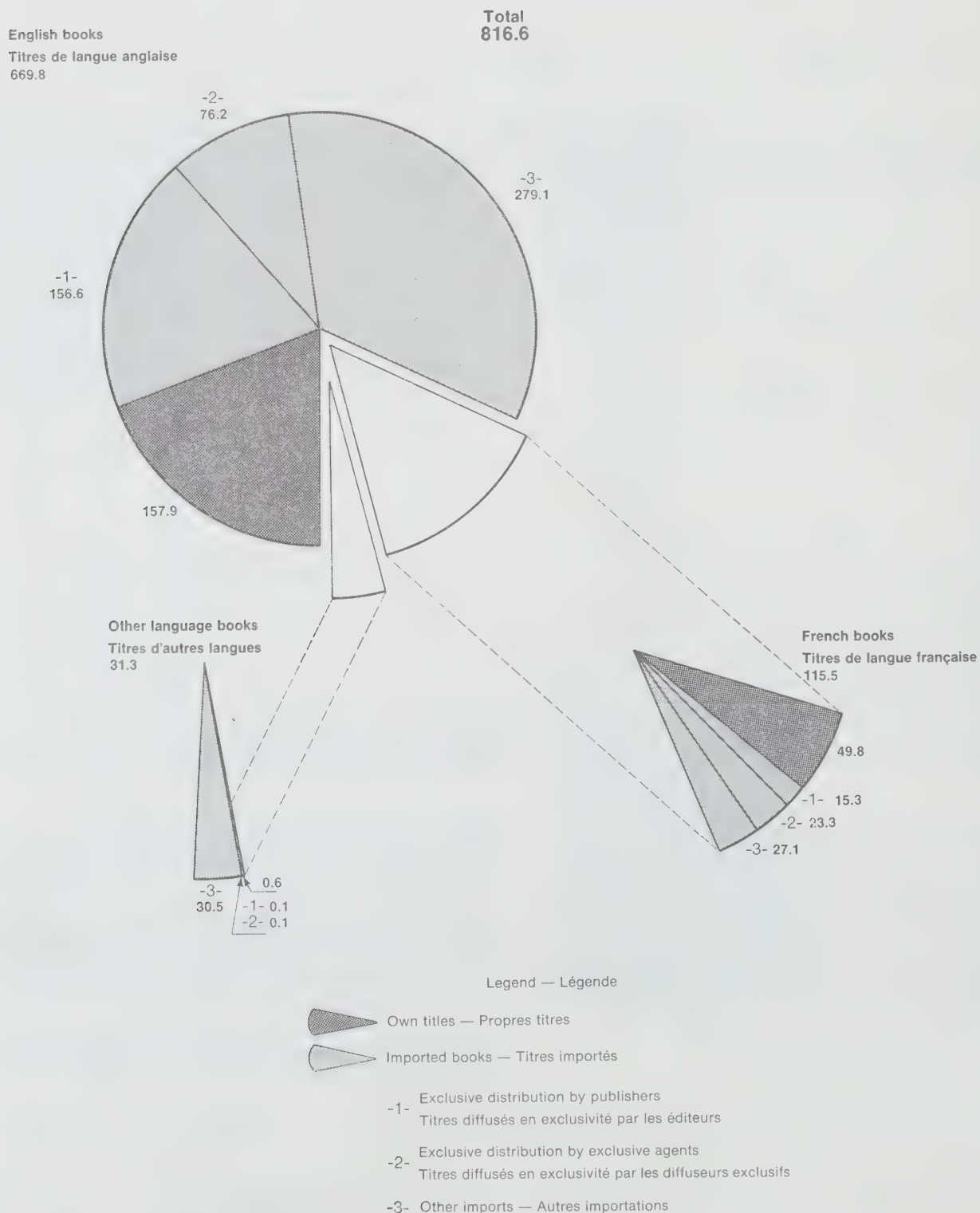
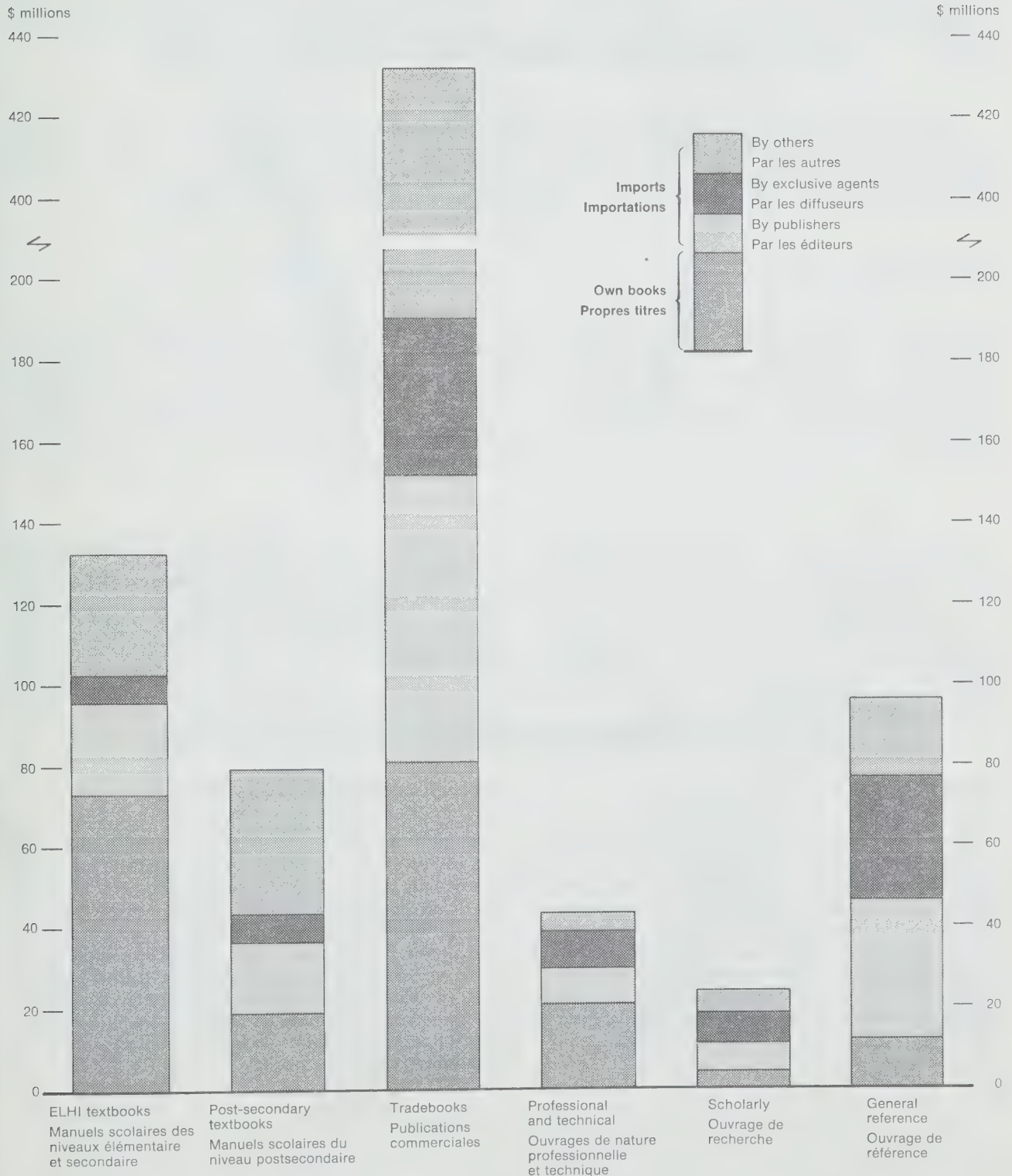


Figure III
Estimates of the Canadian Domestic Book Market by Commercial
Category of the Book, 1979

Estimation des ventes de livres sur le marché intérieur canadien
selon la catégorie commerciale du livre, 1979



Exports

Revenue accrued from the sales of exports are excluded from the analysis of the domestic market estimates by definition. At 31.8% however, the \$97 million worth of exports did account for a significant proportion of publishers' own title sales in 1979. Since 1975, sales from the exports of own books have been growing at a faster rate than the domestic sales of own books.

English and other language publishers accounted for 99% of all exports. The United States was the largest importer of Canadian books followed by France and the United Kingdom (see Figure I).

Total Publishers' Sales

The summation of domestic (\$208 million) plus export (\$97 million) own book sales provided a total estimated own book production of \$305 million in 1979. This 16.7% increase over last year's own book sales is mainly attributable to the substantial growth (32.6%) of exports.

The total revenue for publishers in 1979, which included own title sales for the domestic and export markets plus sales from the exclusive distribution of books for foreign and Canadian publishers, reached an estimated \$483 million, a 15.2% increase over the industry's 1978 revenue (see Figure IV). (The \$4.1 million ascribed to agency sales on behalf of Canadian publishers has been excluded from the tables and analysis because it represents a double count.)

Total Exclusive Agents' Sales

The 1979 estimated sales for exclusive agents totalled \$113 million, a 9.6% rise over the 1978 estimated figure. Exclusive distribution for Canadian publishers accounted for \$13 million (a figure which has been excluded from the tables and analysis to prevent double-counting) with sales on behalf of foreign publishers responsible for the remaining \$100 million (see Figure V). Survey results and estimates for exclusive agents by country of controlling interest, language and type of sale are presented in Table 2.

Exportations

Les recettes provenant des exportations sont exclues, par définition, de l'analyse des estimations du marché intérieur. En 1979, les exportations d'une valeur de \$97 millions ont toutefois figuré pour une proportion importante (31.8 %) des ventes des propres titres des éditeurs. Depuis 1975, les ventes à l'exportation des propres titres des éditeurs ont progressé plus rapidement que celles faites sur le marché intérieur.

Les éditeurs de langue anglaise et d'autres langues sont intervenus pour 99 % des exportations. Les États-Unis ont été les principaux importateurs de livres canadiens, suivis par la France et le Royaume-Uni (voir la figure I).

Ventes totales des éditeurs

La somme des ventes intérieures (\$208 millions) et des exportations (\$97 millions) des propres titres des éditeurs donne une estimation de la production totale des maisons d'édition dont la valeur s'est élevée à \$305 millions en 1979. Cette hausse de 16.7 % par rapport aux ventes de l'an dernier est attribuable principalement à la croissance importante (32.6 %) des exportations.

En 1979, le revenu estimatif total des éditeurs, qui comprend les ventes de leurs propres titres sur le marché intérieur et à l'exportation et la diffusion exclusive de livres pour le compte d'éditeurs étrangers et canadiens, se chiffrait à \$483 millions, ce qui représente une augmentation de 15.2 % par rapport au même chiffre de 1978. (Voir la figure IV.) (Les ventes de \$4.1 millions en diffusion exclusive au nom des éditeurs canadiens ont été exclues des tableaux et de l'analyse, parce qu'il y aurait eu double compte.)

Ventes totales des diffuseurs exclusifs

En 1979, les ventes estimatives des diffuseurs exclusifs se sont chiffrées à \$113 millions, ce qui représente une hausse de 9.6 % par rapport au chiffre estimatif de 1978. Les ventes des titres des éditeurs canadiens diffusés en exclusivité se sont chiffrées à \$13 millions (chiffre qui a été exclu des tableaux et de l'analyse pour éviter les doubles comptes) et les ventes au nom des diffuseurs étrangers ont totalisé \$100 millions, soit le reste (voir la figure V). Les résultats d'enquête et les estimations concernant les diffuseurs exclusifs, selon le pays du contrôle financier, la langue et le genre de ventes sont présentés au tableau 2.

Figure IV

Graphic Representation of Publishers' Total Estimated Book Sales, 1979

Représentation graphique du chiffre estimatif total des ventes de livres des éditeurs, 1979

(In millions of dollars — En millions de dollars)

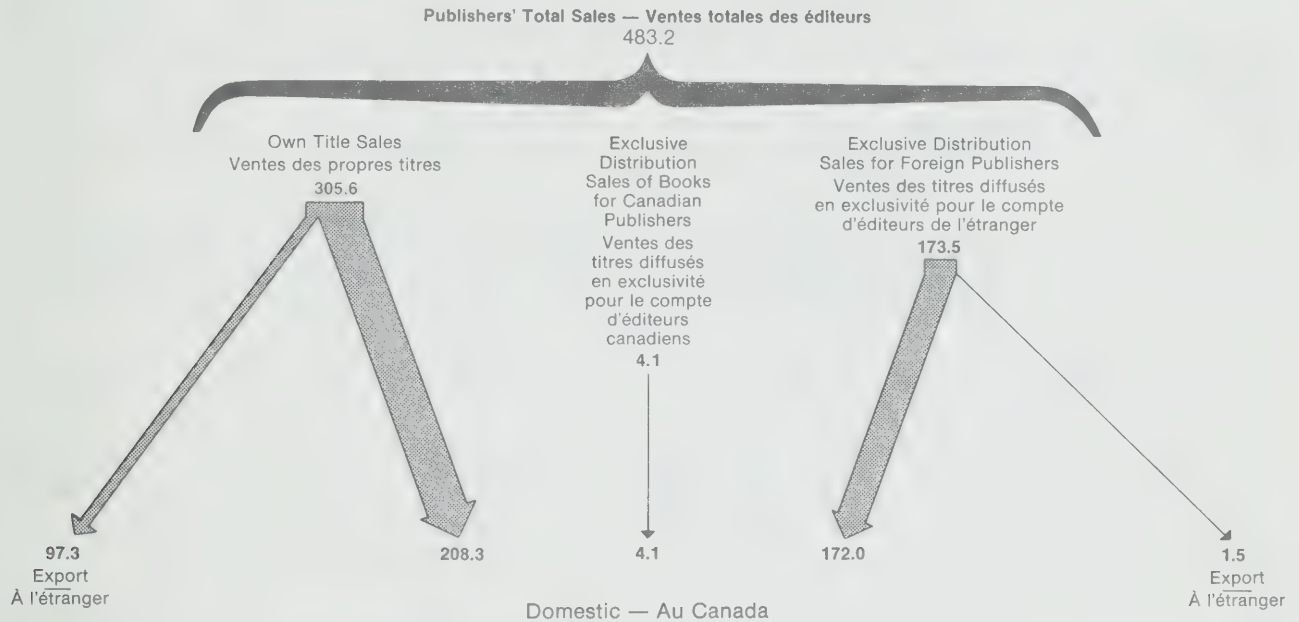
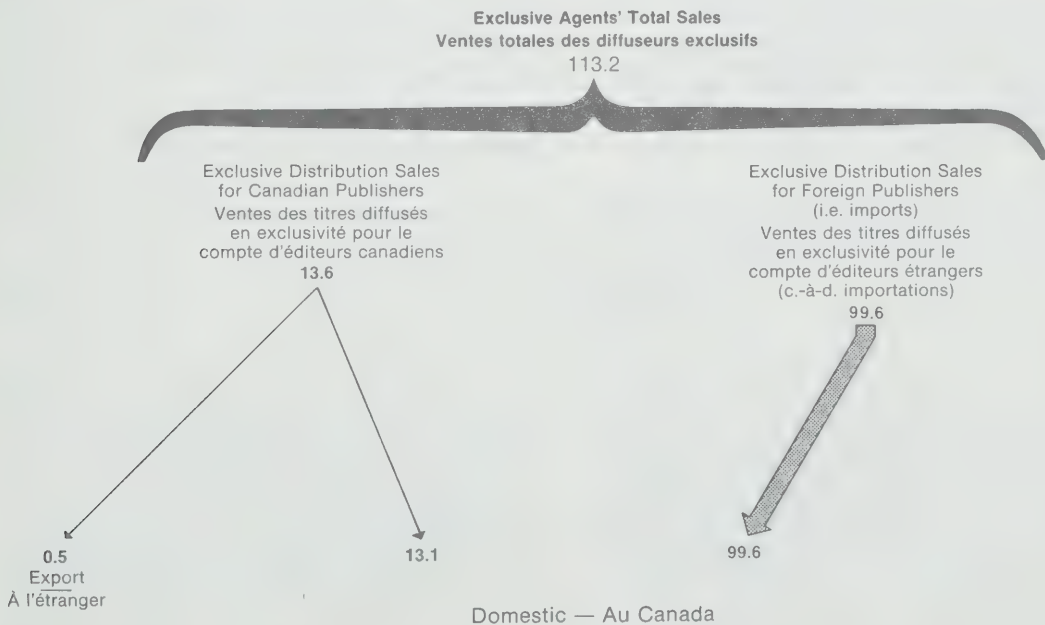


Figure V

Graphic Representation of Exclusive Agents' Total Estimated Book Sales, 1979

Représentation graphique du chiffre estimatif total des ventes de livres des diffuseurs exclusifs, 1979

(In millions of dollars — En millions de dollars)



SURVEY RESULTS¹

Highlights

Book Publishers

- Two hundred publishers reported total net sales of \$474.2 million, an increase of \$75.8 million over the 1978 revenue figure. Own book production accounted for \$303.4 million and exclusive distribution sales comprised the remaining \$170.8 million.
- The average sales volume for all publishers in 1979 was \$2.4 million. Foreign-controlled and Canadian-controlled firms averaged \$6.6 million and \$1.5 million respectively.
- Ontario's 107 publishers accounted for 83% of all reported sales.
- Canadian book exports were valued at \$96.5 million.
- Retail stores were the largest customers for publishers, accounting for 23% of the total domestic sales.
- Between 1978 and 1979, the grants and financial aid received by reporting publishers rose from \$4.3 million to \$7.3 million.
- Revenue from the sale of subsidiary rights netted publishers \$1.2 million.

Exclusive Agents

- Forty-two responding exclusive agents earned \$102.7 million. The majority of this revenue was obtained from the distribution of imported books.
- French language distributors were responsible for 92% of all sales derived from the exclusive distribution of **Canadian books**.
- Tradebooks and reference books accounted for 71% of the total sales.

Publishers

General

The tabulated responses from the 200 publishers who had submitted completed survey questionnaires at the time of this analysis, provided the data that will be examined in this section. For information about the mail-out procedures and the response rates, refer to the section entitled "Reporting Universe".

¹ In this section, actual survey results formed the basis for the tables and text. No estimates for the total market appear unless specified.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE¹

Faits saillants

Éditeurs

- Deux cents maisons d'édition ont déclaré des ventes de livres d'une valeur totale nette de \$474.2 millions, ce qui représente une hausse de \$75.8 millions par rapport à 1978. La production de propres titres a atteint une valeur de \$303.4 millions et les ventes en diffusion exclusive se sont chiffrées à \$170.8 millions.
- En 1979, le volume de vente moyen des éditeurs s'est élevé à \$2.4 millions, soit \$6.6 millions pour les maisons sous contrôle financier étranger et \$1.5 millions pour les maisons sous contrôle canadien.
- Les 107 maisons d'édition de l'Ontario ont figuré pour 83 % de toutes les ventes déclarées.
- La valeur des exportations de livres canadiens a été de \$96.5 millions.
- Les détaillants ont été les principaux clients des maisons d'édition, intervenant pour 23 % des ventes totales sur le marché intérieur.
- Entre 1978 et 1979, les subventions et l'aide financière reçues par les maisons d'édition déclarantes sont passées de \$4.3 millions à \$7.3 millions.
- Le produits de la vente de droits subsidiaires des éditeurs s'est élevé à \$1.2 millions.

Diffuseurs exclusifs

- Les 42 diffuseurs exclusifs qui ont participé à l'enquête ont déclaré des recettes de \$102.7 millions, dont la majorité provient de la diffusion de livres importés.
- Les diffuseurs de langue française figurent pour 92 % de toutes les ventes de **livres canadiens** diffusés en exclusivité.
- Les publications commerciales et les ouvrages de référence sont intervenus pour 71 % des ventes totales.

Éditeurs

Généralités

Les données étudiées dans la présente section proviennent des réponses totalisées des 200 éditeurs qui avaient rempli le questionnaire d'enquête au moment de l'analyse. Pour obtenir des renseignements sur les méthodes d'enquête postale et les taux de réponse, le lecteur est prié de consulter la section intitulée "Univers".

¹ Dans la présente section ce sont les résultats mêmes de l'enquête qui sont à la base des tableaux et du texte. Aucune estimation n'y figure, à moins d'indication contraire.

The legal status of most of these organizations was the corporate structure (87.5%), with 129 firms categorized as private, profit oriented, another 18 classified as public, profit oriented and the remaining 28 designated as incorporated organizations, not for profit. Twenty-five publishers were categorized as sole proprietorships, partnerships, co-operatives and other organizations not specified as to type. Based on person-years, these publishing houses employed a staff of 5,046 during 1979.

Total sales of \$474.2 million were reported by publishers in 1979, an increase of \$75.8 million over the 1978 revenue figure. (During the same period, the number of respondents grew from 175 to 200 publishers.) Own title sales accounted for 64.0% of this total or \$303.4 million while the remaining \$170.8 million (36.0%) resulted from publishers' exclusive agent activities.

The average sales volume for all publishers in 1979 was \$2.4 million, a 4.3% increment over the average sales reported in 1978. Foreign-controlled and Canadian-controlled firms averaged \$6.6 million and \$1.5 million respectively. Only 46 publishers representing 23% of the responding firms had revenue in excess of \$2.0 million in 1979. These large firms earned \$419.1 million or 88.4% of the total sales reported by all publishers.

Province

In 1979, every province except Prince Edward Island was represented by a publishing firm. Ontario (107), Quebec (58) and British Columbia (19) accounted for 92.0% of the houses and obtained 99.4 % of the revenue (see Text Table IV).

La majeure partie des maisons d'édition répondantes étaient des entreprises constituées en société (87.5 %); 129 d'entre elles étaient des sociétés privées à but lucratif, 18, des sociétés publiques à but lucratif et 28, des sociétés sans but lucratif. Les 25 autres maisons d'édition étaient des entreprises à propriétaire unique, des sociétés en nom collectif, des coopératives et des organismes de nature indéterminée. Ces maisons d'édition comptaient 5,046 employés en 1979 (chiffres fondés sur les années-personnes).

En 1979, les éditeurs ont déclaré des ventes pour une valeur totale de \$474.2 millions, soit une hausse de \$75.8 millions par rapport à 1978. (Au cours de la même période, le nombre de répondants est passé de 175 à 200.) Les ventes des propres titres des éditeurs représentaient 64.0 % du total (\$303.4 millions), et le reste, 36.0 % (\$170.8 millions), provenait des activités de diffusion exclusive.

Pour l'ensemble des éditeurs, les ventes moyennes se sont chiffrées à \$2.4 millions en 1979, ce qui représente une hausse de 4.3 % par rapport à l'année précédente. Les maisons d'édition sous contrôle financier étranger et celles sous contrôle financier canadien ont enregistré respectivement des ventes moyennes de \$6.6 millions et de \$1.5 millions. En 1979, seulement 46 éditeurs (23 % des répondants) ont déclaré des recettes dépassant \$2.0 millions. Leurs maisons d'édition ont enregistré des recettes de \$419.1 millions, ce qui représente 88.4 % des ventes totales déclarées par l'ensemble des éditeurs.

Province

En 1979, toutes les provinces, sauf l'Île-du-Prince-Édouard, possédaient au moins une maison d'édition, l'Ontario (107), le Québec (58) et la Colombie-Britannique (19) comptant à elles seules 92.0 % des dites maisons et affichant 99.4 % des recettes (voir le tableau explicatif IV).

TEXT TABLE IV. Net Book Sales, by Province of Publisher, 1979

TABLEAU EXPLICATIF IV. Ventes nettes de livres, selon la province de l'éditeur, 1979

Province	Number of publishers	Net sales	Per cent of total
	Nombre d'éditeurs	Ventes nettes	Pourcentage du total
		thousands of dollars	%
		milliers de dollars	
Ontario	107	392,924.2	82.8
Québec	58	73,995.8	15.6
British Columbia - Colombie-Britannique	19	4,520.0	1.0
Other provinces - Autres provinces	16	2,744.7	0.6
Total	200	474,184.7	100.0

Of the 58 book publishers who were located in Quebec, eight were designated as English-language firms. These English firms accounted for \$26.9 million or 36.4% of all the sales accrued to Quebec-based publishers. Overall, French language companies were represented in three provinces and obtained slightly more than 10% of the total revenue in 1979.

Over three quarters of the 200 publishing houses were concentrated in Toronto (84), Montréal (53) and Vancouver (15). The remaining publishers were scattered in other cities across the country.

Financial Control²

The 166 Canadian-controlled and 34 foreign-controlled firms accounted for net sales of \$248.2 million (52.3%) and \$226.0 million (47.7%) respectively. Canadian-controlled companies netted more than one half of the total revenue in 1979 (see Text Table V), the first time since survey results were published in this format in 1975, that majority sales were not held by foreign-controlled publishing houses.

Huit des 58 maisons d'édition du Québec étaient des entreprises de langue anglaise. Leurs ventes, d'une valeur de \$26.9 millions, ont représenté 36.4 % de toutes les ventes des maisons d'édition québécoises. Les maisons d'édition de langue française se répartissaient dans trois provinces et elles comptaient 10 % des recettes totales en 1979.

Plus des trois quarts des 200 maisons d'édition étaient concentrées à Toronto (84), à Montréal (53) et à Vancouver (15), les autres étant réparties dans d'autres villes du pays.

Contrôle financier²

Les 166 maisons d'édition sous contrôle financier canadien et les 34 entreprises sous contrôle étranger ont déclaré respectivement des ventes nettes de \$248.2 millions (52.3 %) et de \$226.0 millions (47.7 %). Les entreprises sous contrôle financier canadien ont obtenu plus de la moitié des recettes totales en 1979 (voir le tableau explicatif V); c'est la première fois depuis que les résultats de l'enquête sont publiés selon cette présentation en 1975 que la majorité des ventes ne sont pas effectuées par des maisons d'édition sous contrôle étranger.

TEXT TABLE V. Average Net Book Sales Per Firm by Country of Financial Control, 1979

TABLEAU EXPLICATIF V. Ventes nettes moyennes de livres par maison d'édition, selon le pays du contrôle financier, 1979

	Country of financial control Pays du contrôle financier				Total
	Canada	Foreign – Étranger			
		United States États-Unis	Other Autres	Total	
	thousands of dollars – milliers de dollars				
Net sales total – Ventes nettes totales	248,202.5	178,532.8	47,449.4	225,982.2	474,184.7
Number of firms reporting – Nombre d’entreprises répondantes	166	25	9	34	200
Average net sales per reporting firm – Ventes nettes moyennes par entreprise répondante	1,495.2	7,141.3	5,272.2	6,646.5	2,370.9

Canadian-controlled firms employed 2,144 full-time and 277 part-time staff while foreign-controlled companies employed 2,413 full-time and 212 part-time staff (based on person-years).

Twenty-five foreign-controlled publishers reported controlling interest in the United States. These firms had average book sales of \$7.1 million and a total reported revenue of \$178.5 million.

Les maisons d'édition sous contrôle financier canadien comptaient 2,144 employés à temps plein et 277 employés à temps partiel et les entreprises sous contrôle financier étranger, 2,413 employés à temps plein et 212 employés à temps partiel (chiffres fondés sur les années-personnes).

Le contrôle de 25 des maisons d'édition sous contrôle financier étranger était américain. Elles ont déclaré des ventes moyennes d'une valeur de \$7.1 millions et des recettes totales de \$178.5 millions.

² Financial control does not necessarily mean major decision making control.

² Avoir le contrôle financier ne signifie pas nécessairement détenir la plus grande partie du pouvoir de décision.

Language of the Publisher

The language of the publisher is determined by the language of the books which generated the greatest revenue. The publishers were categorized as English, French or “other” language; however, due to small frequencies, the “other language” publishers were merged with the English language publishers throughout the tables and the text.

The 145 English and “other” language publishers reported a total of \$425.4 million in book sales, while their 55 French language counterparts yielded \$48.8 million. Contrasting patterns emerged with respect to the sales accrued to the English and French language publishers by country of controlling interest. Foreign-controlled companies were particularly influential among the English language publishers as they represented only 32 (22.1%) publishing houses, yet obtained 52.6% of the revenue. Conversely, 95.0% of the revenue from French language publishers was derived from the Canadian-controlled sector which represented greater than 96% of all the French language respondents.

English language publishers obtained a higher proportion of their revenue from distribution activities than did French language firms. English language companies earned \$156.3 million (36.7%) through exclusive distribution while French language publishers netted \$14.5 million (29.7%). As most foreign controlled firms in Canada are English and sell on an exclusive basis for their parent companies, this accounts for the difference between English and French publishers’ distribution sales.

Language of the Publication

In 1979, English language books accounted for \$407.9 million, French language books for \$65.5 million and other language books for \$0.7 million. Sales of own books totalled \$252.3 million (61.9%) for English language titles and \$50.4 million (76.9%) for French language titles.

Although the language of the publisher was determined by the language of the books which generated the greatest revenue, this did not mean that the publishers sold books exclusively in that language. As Text Table VI indicates, 4.5% of the revenue obtained by English language publishers was derived from the sales of French language titles and 4.3% of French language publishers’ income resulted from the sales of English language books.

Langue de l’éditeur

La langue des éditeurs est déterminée en fonction de la langue des livres qui leur ont procuré les recettes les plus élevées. Ils sont classés dans les catégories anglais, français ou “autres langues”; mais, en raison du petit nombre des éditeurs classés dans la catégorie “autres langues”, leurs données sont intégrées à celles des éditeurs de langue anglaise dans tous les tableaux et le texte.

Les 145 éditeurs de langue anglaise et d’“autres langues” ont déclaré des ventes totales de \$425.4 millions, et les 55 éditeurs de langue française ont enregistré des ventes de \$48.8 millions. Des tendances opposées se dégagent en ce qui concerne les ventes des maisons d’édition de langue anglaise et française selon le pays du contrôle financier. Les entreprises sous contrôle financier étranger ont eu beaucoup d’importance chez les éditeurs de langue anglaise, car, même si elles ne représentaient que 22.1 % (32) des maisons d’édition, elles ont obtenu 52.6 % des recettes. Par contre, 95.0 % des recettes des éditeurs de langue française provenaient des entreprises sous contrôle canadien qui représentaient plus de 96 % de tous les enquêtés de langue française.

Les éditeurs de langue anglaise ont tiré une proportion plus forte de leurs recettes de la diffusion que les maisons d’édition de langue française. La diffusion exclusive de livres leur a rapporté \$156.3 millions (36.7 %) contre \$14.5 millions (29.7 %) aux maisons d’édition de langue française. Comme la plupart des entreprises sous contrôle étranger sont de langue anglaise et agissent à titre de diffuseur exclusif pour le compte de leurs sociétés mères, cela explique l’écart qui existe dans la diffusion exclusive entre les maisons de langue anglaise et celles de langue française.

Langue du livre

En 1979, les ventes de livres de langue anglaise ont rapporté \$407.9 millions, les ventes de livres de langue française, \$65.5 millions, et les ventes des livres publiés dans d’autres langues, \$0.7 million. En ce qui concerne les propres titres des éditeurs, les ventes de livres de langue anglaise se sont chiffrées à \$252.3 millions (61.9 %) et les ventes de livres de langue française, à \$50.4 millions (76.9 %).

Même si la langue de la maison d’édition est déterminée en fonction de la langue des livres qui ont produit le plus de recettes, cela ne signifie pas que les maisons d’édition ne vendent que des livres publiés dans cette langue. Comme l’indique le tableau explicatif VI, 4.5 % des recettes des maisons d’édition de langue anglaise étaient tirées de la vente de titres français et 4.3 % des recettes des éditeurs de langue française provenaient de la vente de livres anglais.

TEXT TABLE VI. Net Book Sales by Language of the Publisher and Language of the Book, 1979

TABLEAU EXPLICATIF VI. Ventes nettes de livres, selon la langue de l'éditeur et la langue du livre, 1979

	Language of the publisher – Langue de l'éditeur		
Language of the book			
Langue du livre	English and other ¹	French	Total
	Anglais et autres ¹	Français	
thousands of dollars – milliers de dollars			
Own titles – Propres titres:			
English – Anglais	250,729.7	1,588.2	252,317.9
French – Français	18,045.6	32,367.0	50,412.6
Other – Autres	308.1	308.3	616.4
Total	269,083.4	34,263.5	303,346.9
Exclusive distribution – Diffusion exclusive:			
English – Anglais	155,077.2	539.5	155,616.7
French – Français	1,258.3	13,848.0	15,106.3
Other – Autres	3.8	111.0	114.8
Total	156,339.3	14,498.5	170,837.8
Total:			
English – Anglais	405,806.9	2,127.7	407,934.6
French – Français	19,303.9	46,215.0	65,518.9
Other – Autres	311.9	419.3	731.2
Total	425,422.7	48,762.0	474,184.7

¹ Due to reasons of confidentiality, sales of "other language" publishers are included with the sales of the English language publishers.

¹ Pour des raisons de confidentialité, les ventes des éditeurs classés dans la catégorie "autres langues" ont été groupées avec celles des éditeurs de langue anglaise.

Canadian-controlled firms tended towards greater language diversification, as 80.0% of their total reported book sales were attributed to English language titles compared to 92.7% for foreign-controlled publishers.

Activity

Although publishers were engaged primarily in publishing and reprinting books, 81 firms also acted as exclusive distributors for other publishers. Exclusive distribution is defined as the activity of promoting and marketing a publisher's books by a sole firm authorized to sell these titles and to act as a representative for the publisher.

In 1979, 64.0% of the publishers' total revenue of \$474.2 million resulted from the sales of own titles. The remaining 36.0% (\$170.8 million) was derived from exclusive distribution sales. The publishers who performed the dual roles of publishing and distributing on an exclusive basis, represented 40.5% of the responding population, yet their total earnings amounted

Au chapitre de la langue des livres, les entreprises sous contrôle financier canadien ont déclaré des ventes plus variées; 80.0 % de leurs ventes totales étaient des titres de langue anglaise, comparativement à 92.7 % en ce qui a trait aux maisons d'édition sous contrôle financier étranger.

L'activité

Même si les éditeurs s'occupent principalement d'édition et de réimpression, 81 maisons ont également fait de la diffusion exclusive pour d'autres éditeurs. La diffusion exclusive est définie comme une activité de publicité et de mise en marché des livres d'un éditeur par une entreprise unique autorisée à vendre ces titres et à agir comme représentant de cet éditeur.

En 1979, 64.0 % des recettes totales des éditeurs (\$474.2 millions) provenaient de la vente de leurs propres titres. Le reste, 36.0 % (\$170.8 millions), était tiré de la diffusion exclusive. Les maisons qui ont fait à la fois de l'édition et de la diffusion exclusive représentaient 40.5 % des répondants, même si leurs gains totaux se sont chiffrés à \$325.6 millions (68.7 % des ventes totales). La diffusion exclusive constituait

to \$325.6 million or 68.7% of the total sales. Exclusive distribution was their main source of revenue, but only marginally. Publishers engaged solely in book publishing achieved a sales level of \$148.5 million, less than one half of the revenue that was obtained by their counterparts who were involved in both activities.

As Text Table VII indicates, there was little difference between the proportion of English (40.0%) and French (41.8%) language publishers who were engaged in both publishing and distributing activities. French language publishing firms that performed dual roles accounted for 72.3% of the total revenue that was acquired by French language publishers compared to 68.2% for their English counterparts. Overall, English language publishers accounted for 88.7% of own book sales and 91.5% of the exclusive distribution sales.

leur principale source de revenu, mais de très peu. Les maisons ne faisant que de l'édition ont réalisé des ventes de \$148.5 millions, soit moins de la moitié de celles de leurs collègues qui faisaient à la fois de l'édition et de la diffusion.

Comme l'indique le tableau explicatif VII, il y avait peu de différences entre la proportion des éditeurs anglophones (40.0 %) et francophones (41.8 %) qui faisaient à la fois de l'édition et de la diffusion. Les éditeurs francophones qui exerçaient ces deux fonctions ont obtenu 72.3 % des recettes totales des maisons francophones, comparativement à 68.2 % pour leurs collègues anglophones. Dans l'ensemble, les éditeurs anglophones ont réalisé 88.7 % des ventes des propres titres des éditeurs et 91.5 % des ventes des titres diffusés en exclusivité.

TEXT TABLE VII. Net Book Sales, by Activity and Language of the Publisher, 1979

TABLEAU EXPLICATIF VII. Ventes nettes de livres, selon l'activité et la langue de l'éditeur, 1979

Language of the publisher Langue de l'éditeur	Sales of own titles Ventes de propres titres	Sales of titles as an exclusive agent Ventes de titres diffusés en exclusivité	Total sales Ventes totales	Number of publishers Nombre d'éditeurs
	thousands of dollars – milliers de dollars			
Publishers doing publishing only – Éditeurs qui ne font que de l'édition				
English and other – Anglais et autres	135,111.2	—	135,111.2	87
French – Français	13,433.5	—	13,433.5	32
Total	148,544.7	—	148,544.7	119
Publishers who do exclusive distribution and publishing – Éditeurs qui font de l'édition et de la diffusion exclusive:				
English and other – Anglais et autres	133,972.2	156,339.3	290,311.5	58
French – Français	20,830.0	14,498.5	35,328.5	23
Total	154,802.2	170,837.8	325,640.0	81
Total publishers – Tous les éditeurs:				
English and other – Anglais et autres	269,083.4	156,339.3	425,422.7	145
French – Français	34,263.5	14,498.5	48,762.0	55
Total	303,346.9	170,837.8	474,184.7	200

¹ Due to reasons of confidentiality, sales of "other language" publishers are included with the sales of the English language publishers.

¹ Pour des raisons de confidentialité, les ventes des éditeurs classés dans la catégorie "autres langues" ont été groupées avec celles des éditeurs de langue anglaise.

There was distinct differences between the activity breakdowns of Canadian- and foreign-controlled companies. Thirty per cent of the responding Canadian-controlled publishers stated that they were engaged in exclusive distribution as well as publishing. In contrast, 91.2% of the foreign-controlled firms operating in Canada were involved in both activities. These foreign-controlled publishers accounted for

Il y avait des différences marquées en ce qui concerne les activités des maisons d'édition sous contrôle canadien et sous contrôle étranger. Trente pour cent des maisons sous contrôle canadien ont déclaré qu'elles faisaient également de la diffusion exclusive, comparativement à 91.2 % en ce qui concerne les maisons sous contrôle étranger exploitées au Canada. Ces dernières ont accaparé 73.0 % des recettes totales déclarées au titre de la diffusion exclusive. En ce qui concerne les

73.0% of the total reported revenue from exclusive distribution. For the 50 Canadian-controlled publishers who performed both types of activities, own title sales accounted for 55.5% of their total net sales. The reverse held true for the corresponding 31 foreign-controlled firms, as 56.2% of their total sales were derived from their distribution activities (see Table 5).

Of the exclusive distribution sales reported by responding publishers, 56.9% were from books originating from foreign parent firms, 40.7% were from books derived from foreign non-parent companies and 2.4% were obtained from titles sold on behalf of Canadian publishers. Firms with controlling interest in the United States indicated a higher proportion of exclusive distribution sales for parent companies (83.7%) than did companies with controlling interest in the United Kingdom (54.4%). English language publishers displayed different sales patterns than did French language publishers, as 62.1% of the English firms' exclusive distribution sales accrued from foreign parent companies. In contrast, the largest source of revenue for French language publishers reporting exclusive distribution sales came from books sold for foreign non-parent firms (86.5%) (see Table 7).

Domestic and Export Markets

In 1979, publishers reported total own book sales of \$303.3 million, with domestic own book sales accounting for \$206.8 million and export sales comprising the remaining \$96.5 million. Between 1978 and 1979, there was an overall increase in reported own book sales of \$53.7 million; however, much of this increase was influenced by the sales derived from exports, which grew from 28.4% of the own book market in 1978 to 31.8% in 1979.

Foreign-controlled firms, which accounted for almost one half of the domestic own book sales, were not involved very much with the exportation of books from Canada. Only 3.0% of Canadian export sales originated from foreign-controlled companies (see Figure VI).

The reported exports were almost exclusively the domain of English language publishers who were responsible for 99.0% of the exports in 1979. Canadian book exports were sent mainly to the United States (67.5%), France (16.0%) and the United Kingdom (7.3%).

50 maisons d'édition sous contrôle canadien qui ont exercé les deux genres d'activité, les ventes des propres titres des éditeurs intervenaient pour 55.5 % de leurs ventes nettes totales. En ce qui concerne les 31 entreprises correspondantes sous contrôle étranger, l'inverse se vérifie également, car 56.2 % de leurs ventes totales étaient attribuables à la diffusion (voir le tableau 5).

Chez les éditeurs faisant de la diffusion exclusive, 56.9 % des livres provenaient de la société mère étrangère, 40.7 %, de sociétés étrangères non apparentées, et 2.4 % des autres éditeurs canadiens. Les entreprises sous contrôle américain ont indiqué une proportion plus élevée de livres diffusés en exclusivité pour le compte de leurs entreprises mères (83.7 %) que les entreprises sous contrôle du Royaume-Uni (54.4 %). Les éditeurs de langue anglaise ont affiché des tableaux de vente différents de ceux des éditeurs de langue française; 62.1 % des ouvrages diffusés en exclusivité par les premiers provenaient des entreprises mères étrangères. Comparativement, les livres diffusés pour le compte des entreprises étrangères non apparentées constituaient la principale source de revenu (86.5 %) des éditeurs de langue française qui faisaient de la diffusion exclusive (voir le tableau 7).

Marché canadien et exportations

En 1979, les éditeurs ont déclaré que les ventes de leurs propres titres ont atteint \$303.3 millions dont \$206.8 millions au Canada et \$96.5 millions à l'étranger. Entre 1978 et 1979, les ventes des propres titres des éditeurs ont enregistré une hausse globale de \$53.7 millions; la majeure partie de cette hausse est toutefois attribuable aux exportations qui sont passées de 28.4 % du marché des propres titres en 1978 à 31.8 % en 1979.

Les entreprises sous contrôle financier étranger qui justifiaient de près de la moitié des ventes intérieures des propres titres des éditeurs n'ont pas exporté beaucoup de livres canadiens. Seulement 3.0 % des exportations canadiennes étaient imputables aux entreprises sous contrôle étranger (voir la figure VI).

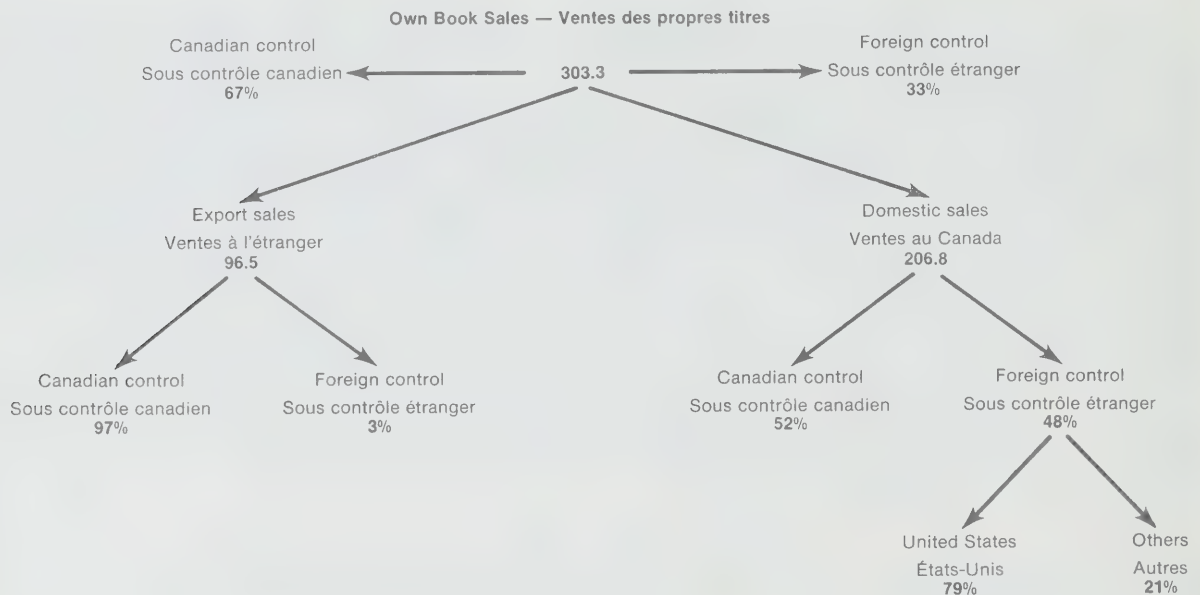
Les exportations déclarées en 1979 étaient attribuables presque uniquement aux éditeurs de langue anglaise qui étaient responsables de 99.0 % des exportations. Les livres canadiens ont été exportés principalement aux États-Unis (67.5 %), en France (16.0 %) et au Royaume-Uni (7.3 %).

Figure VI

Survey Results — Publishers' Own Book Sales by Country of Controlling Interest, 1979

Résultats d'enquête — Ventes des propres titres des éditeurs selon le pays du contrôle financier, 1979

(in millions of dollars — en millions de dollars)



Title Output

The 200 publishers providing data in 1979 reported 4,534 new published titles, 3,630 reprinted titles and 34,559 titles in print.

Canadian-controlled firms were responsible for 78.4% and 69.6% of the new published titles and reprints respectively. These same companies reported 27,264 titles in print, earning an average of \$7,500 per title.³ The foreign-controlled firms on the other hand had 7,295 titles in print and earned an average of \$13,500 per title.

French language publishers produced 1,242 new titles and 907 reprints in 1979 (see Text Table VIII), representing increases of 45.8% and 26.7% respectively over the 1978 totals. Most of these increases can be attributed to the 22.2% growth in the number of French language publishers who submitted returns between 1978 and 1979.

³ Average earnings per title were calculated by dividing own book sales by the number of titles.

Production de titres

En 1979, les 200 éditeurs répondants ont déclaré 4,534 nouveaux titres, 3,630 réimpressions et 34,559 titres à leurs catalogues.

Les entreprises sous contrôle canadien ont fait paraître 78.4 % des nouveaux titres et 69.6 % des réimpressions. Elles ont déclaré avoir 27,264 titres à leurs catalogues, qui leur ont rapporté en moyenne \$7,500 par titre³. Par ailleurs, les entreprises sous contrôle étranger avaient 7,295 titres à leurs catalogues, qui leur ont rapporté en moyenne \$13,500 par titre.

En 1979, les éditeurs de langue française ont fait paraître 1,242 nouveaux titres et 907 réimpressions (voir le tableau explicatif VIII), ce qui représente des hausses respectives de 45.8 % et de 26.7 % par rapport aux chiffres de 1978. La majeure partie de ces hausses est attribuable à l'augmentation de 22.2 % du nombre d'éditeurs français qui ont présenté une déclaration en 1979, par rapport à 1978.

³ On calcule les gains moyens par titre en divisant le total des ventes des propres titres des éditeurs par le nombre de titres.

TEXT TABLE VIII. Titles Published, Reprinted and In Print, by Language of the Publisher, 1979

TABLEAU EXPLICATIF VIII. Titres édités, réimprimés et inscrits au catalogue, selon la langue de l'éditeur, 1979

Language of the publisher	Titles published	Titles reprinted	Titles in print
Langue de l'éditeur	Titres édités	Titres réimprimés	Titres inscrits au catalogue
English – Anglais	3,271	2,723	24,030
French – Français	1,242	907	10,474
Other – Autres	21	–	55
Total	4,534	3,630	34,559

Commercial Categories of Books

In 1979, sales of tradebooks and elementary-secondary textbooks netted publishers \$235.4 million and \$90.9 million respectively, or when combined, 68.8% of the total sales. As Text Table IX indicates, these two categories were responsible for the highest proportions of own title sales at 77.7%. In contrast, reference, scholarly and post-secondary books were sold mainly on an exclusive distribution basis, indicating a much higher impact of imports on these three sectors.

Catégories commerciales des livres

En 1979, les ventes de publications commerciales et de manuels scolaires destinés aux étudiants des niveaux primaire et secondaire ont rapporté respectivement \$235.4 millions et \$90.9 millions, ce qui représente 68.8 % des ventes totales pour les deux catégories. Comme l'indique le tableau explicatif IX, ces deux catégories sont responsables des proportions les plus fortes des ventes des propres titres des éditeurs (77.7 %). Par ailleurs, les ouvrages de référence, les ouvrages de recherche et les manuels scolaires des étudiants du niveau post-secondaire ont été diffusés principalement en exclusivité, ce qui indique une incidence plus marquée des importations dans ces trois secteurs.

TEXT TABLE IX. Net Book Sales, by Commercial Category of the Book and Language of the Publisher, 1979

TABLEAU EXPLICATIF IX. Ventes nettes de livres, selon la catégorie commerciale du livre et la langue de l'éditeur, 1979

Commercial category of book Catégorie commerciale du livre	Language of the publisher – Langue de l'éditeur					
	English and other Anglais et autres		French Français		Total	
	Own titles Propres titres	Total sales Ventes totales	Own titles Propres titres	Total sales Ventes totales	Own titles Propres titres	Total sales Ventes totales
	thousands of dollars – milliers de dollars					
Textbooks – Manuels scolaires						
Elementary-secondary – Niveaux élémentaire et secondaire	56,443.1	75,703.7	12,953.3	15,183.7	69,396.4	90,887.4
Post-secondary – Niveau postsecondaire	13,988.9	40,519.6	3,962.1	4,733.2	17,951.0	45,252.8
Teacher's aid manuals – Manuels à l'usage de l'enseignant	86.6	375.0	263.5	361.0	350.1	736.0
Tradebooks – Publications commerciales	156,113.2	220,301.7	10,135.8	15,111.4	166,249.0	235,413.1
Professional and technical – Ouvrages de nature professionnelle ou technique	19,127.3	27,846.5	524.7	582.2	19,652.0	28,428.7
Scholarly – Ouvrages de recherche	3,173.6	5,544.7	237.6	3,971.2	3,411.2	9,515.9
Reference – Ouvrages de référence	10,302.0	44,048.0	723.6	732.1	11,025.6	44,780.1
Not specified – Non précisé	9,848.7	11,083.5	5,462.9	8,087.2	15,311.6	19,170.7
Total	269,083.4	425,422.7	34,263.5	48,762.0	303,346.9	474,184.7

Overall, French language publishers accounted for over 40% of the total sales from scholarly books and almost 50% for those of teachers' aid manuals. Elementary-secondary textbooks at 31.1% and trade-books at 30.9% were the commercial categories which generated the greatest sources of revenue for French language publishers in 1979.

Customers of Publishers

The single most important customer category for total domestic sales was the retail stores which accounted for 23.4% of publishers' sales in 1979. Direct to the general public ranked second overall at 20.7% and elementary-secondary institutions were the third largest customer category at 19.1% (see Table 9).

Significant differences emerged when the customer categories were correlated with the languages of the publishers. The ratio of domestic sales of English language publishers to French language publishers was 9:1 for the customer category "direct to the general public" and 3:1 for elementary-secondary institutions. In contrast, sales to exclusive distributors/agents ranked third for French language publishers but yielded the smallest proportion of sales for the English language ones (see Figure VII).

Grants and Financial Aid Received

The grants and financial aid that were distributed to publishers in 1979 were valued at \$7.3 million, with the federal government and Canada Council providing 52.1% of this total, provincial governments accounting for 32.9% and other sources such as municipal governments, endowments, etc., responsible for the remaining 15.0%. Between 1978 and 1979, the average grants that were received by each publisher rose from \$37,069 to \$52,143 an increase of 40.7% (see Figure VIII).

One hundred and twenty-two Canadian-controlled firms received 90.3% of the financial aid. The 18 foreign-controlled firms that received grants in 1979 were funded almost entirely (97.4%) by provincial governments.

The larger firms (net book sales equal to or greater than \$1 million) benefited the most from grants, receiving 52.2% of all monies given out. These large companies received average grants of \$100,349 per firm, while the smaller firms' grants averaged only \$34,205.

Dans l'ensemble, les éditeurs de langue française ont justifié de plus de 40 % de toutes les ventes d'ouvrages de recherche et de près de 50% de celles de manuels scolaires à l'usage des enseignants. Les manuels scolaires à l'intention des étudiants des niveaux primaire et secondaire (31.1 %) et les publications commerciales (30.9 %) sont les catégories qui ont constitué les principales sources de recettes des éditeurs de langue française en 1979.

Clients des éditeurs

La catégorie la plus importante de clients sur le marché intérieur total a été celle des détaillants qui sont intervenus pour 23.4 % des ventes des éditeurs en 1979, suivie du grand public (20.7 %) et des établissements d'enseignement primaires et secondaires (19.1 %) (voir le tableau 9).

Des différences importantes se dégagent lorsque l'on fait le lien entre les catégories de clients et la langue des éditeurs. Le rapport entre les ventes intérieures des éditeurs de langue anglaise et de ceux de langue française était de 9:1 en ce qui concerne la catégorie "grand public" et de 3:1 pour les établissements primaires et secondaires. Par ailleurs, les ventes des éditeurs de langue française aux diffuseurs exclusifs se sont classées au troisième rang et celles des éditeurs de langue anglaise à la même catégorie de clients, au dernier rang (voir la figure VII).

Subventions et aide financière

En 1979, les subventions et l'aide financière accordées aux éditeurs se sont chiffrées à \$7.3 millions; l'administration fédérale et le Conseil des arts du Canada ont fourni 52.1 % de ce total, les administrations provinciales, 32.9 %, et les autres sources telles que les administrations municipales, les dotations, etc., 15.0 %. Les subventions moyennes versées aux éditeurs sont passées de \$37,069 à \$52,143, ce qui représente une hausse de 40.7 % par rapport à 1978 (voir la figure VIII).

Cent vingt-deux entreprises sous contrôle financier canadien ont reçu 90.3 % de l'aide financière donnée. Les subventions accordées à 18 des entreprises sous contrôle étranger en 1979 ont été versées en grande partie par les administrations provinciales (97.4 %).

Ce sont les grandes entreprises (ventes nettes de livres égales ou supérieures à \$1 million) qui ont profité le plus des subventions, touchant 52.2 % de tous les crédits accordés. En moyenne, ces grandes entreprises ont reçu des subventions de \$100,349 chacune, tandis que les petites entreprises n'en ont touché que \$34,205.

Figure VII
Domestic Sales by Customer Category and Language of the Publisher, 1979
Ventes au Canada selon la catégorie de client et la langue de l'éditeur, 1979

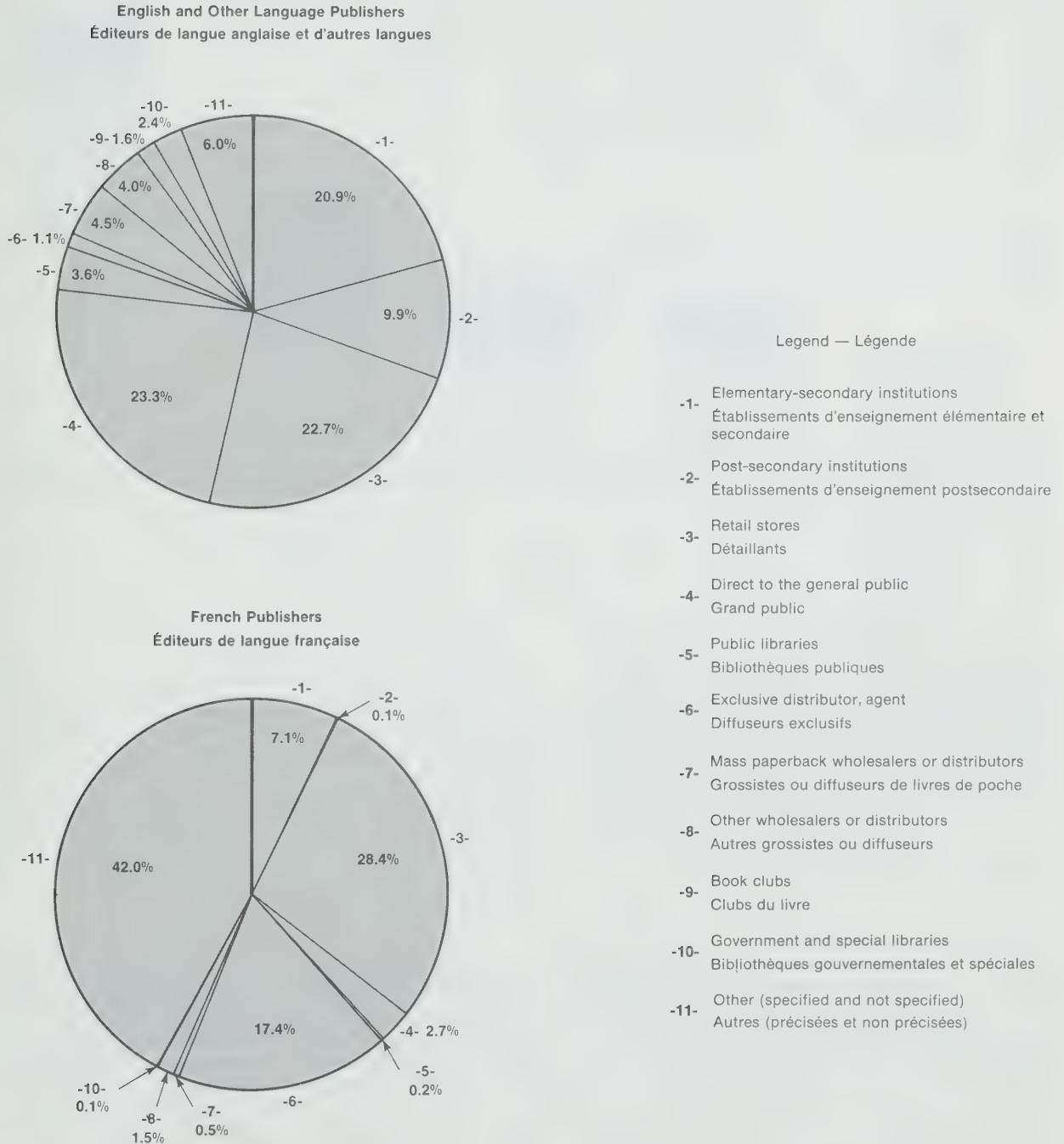
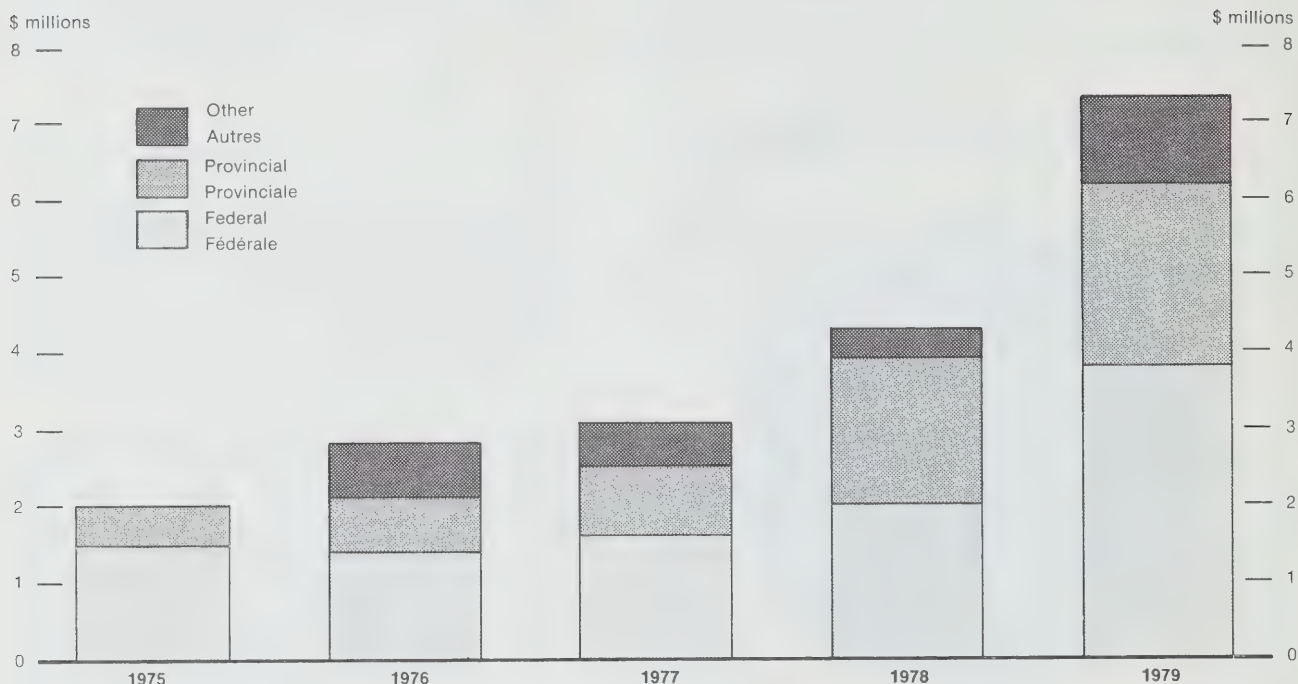


Figure VIII
Grants and Financial Aid Received, by Source, 1975-1979
Subventions et aide financière reçues, selon la source, 1975-1979



Sale of Subsidiary Rights

A total of 103 publishers (82 Canadian-controlled, 21 foreign-controlled) sold subsidiary rights. Revenue from the sales of these rights rose from \$1,016,000 in 1978 to \$1,228,042 in 1979, an increase of 20.9%. The main source of revenue from subsidiary rights was derived from the sales of rights for reprints (mass paperback reprints, reprints for book clubs and other book reprints) which represented 37.5% of the total in 1979. Although the sale of subsidiary rights only accounted for 0.25% of publishers' total revenue, this component is important to the book trade.

Table 11 provides the reader with additional details about the sale of subsidiary rights by the reporting publishers. It can be noted for example that over two thirds of the rights were sold in Canada and that English language publishers accounted for 89.4% of the revenue from sales of subsidiary rights.

Vente de droits subsidiaires

Dans l'ensemble, 103 éditeurs (82 entreprises sous contrôle canadien et 21 sous contrôle étranger) ont vendu des droits subsidiaires. Le produit de la vente de ces droits est passé de \$1,016,000 en 1978 à \$1,228,042 en 1979, ce qui représente une hausse de 20.9 %. Les recettes tirées de la vente de droits subsidiaires sont attribuables surtout à la vente de droits de réimpression (réimpression en livres de poche, réimpression pour clubs du livre et autres réimpressions sous forme de livres) qui ont représenté 37.5 % du total en 1979. Bien que les ventes de droits subsidiaires n'aient figuré que pour 0.25 % des recettes totales des éditeurs, elles constituent un élément important du marché du livre.

Le lecteur trouvera au tableau 11 des renseignements supplémentaires sur la vente de droits subsidiaires des éditeurs déclarants. Il serait bon de souligner, par exemple, que plus des deux tiers des droits ont été vendus au Canada et que les éditeurs de langue anglaise ont obtenu 89.4 % des recettes provenant de la vente de droits subsidiaires.

Exclusive Agents

General

As was mentioned in the introduction, a questionnaire has been mailed out to exclusive agents annually since 1975. With information compiled from this questionnaire, as well as supplemental data on the exclusive distribution activities of publishers, we can derive comprehensive statistics on exclusive book distribution patterns in Canada. In particular, this information provides valuable insight into book imports which accounted for 74.5% of the Canadian market in 1979 (see Text Table II).

Forty-two exclusive agents reported sales of \$102.7 million, an increase of \$10.6 million over the 1978 revenue figure. Almost one half of the exclusive agents reported net book sales of one million dollars or more.

Language of the Exclusive Agent

Thirty-eight of the 42 exclusive agents were classified as English or "other" language firms (due to small frequencies, the "other language" exclusive agents were merged with the English language distributors throughout the tables and text) and 14 were categorized as French language companies. English exclusive agents reported sales of \$73.2 million and accounted for 71.3% of the total sales.

Imported books comprised 98.6% of the revenue that was obtained by English and "other" language distributors compared to only 60.0% for their French counterparts. Overall, French language agents were responsible for 91.5% of all the sales that were obtained from the exclusive distribution of Canadian books (see Text Table X).

Financial Control

Of the 42 surveyed exclusive agents, 16 were under foreign financial control. These foreign-controlled firms, while fewer in number than the 26 firms with Canadian control, surpassed them in sales, averaging three times the revenue of Canadian-controlled companies (an average revenue of \$4.2 million per firm compared to \$1.4 million for Canadian-controlled distributors). Moreover, foreign-controlled firms showed very few sales of books for Canadian publishers, earning almost their entire revenue from the sales of imported books (98.5%). In the other hand, Canadian-controlled exclusive agents reported the distribution of books for Canadian publishers as the source responsible for one third of their revenue.

Diffuseurs exclusifs

Généralités

Comme nous l'avons mentionné dans l'introduction, un questionnaire a été envoyé chaque année aux diffuseurs exclusifs depuis 1975. Les renseignements tirés de ces questionnaires et les données supplémentaires sur les activités de diffusion exclusive des éditeurs nous permettent de produire des statistiques exhaustives sur les tendances de la diffusion exclusive du livre au Canada. Ces renseignements donnent une bonne idée des importations de livres, lesquelles représentaient 74.5 % du marché canadien en 1979 (voir le tableau explicatif II).

Les quarante-deux diffuseurs exclusifs ont déclaré des ventes de \$102.7 millions, soit \$10.6 millions de plus qu'en 1978. Près de la moitié des diffuseurs exclusifs ont déclaré des ventes nettes de livres d'une valeur d'un million de dollars ou plus.

Langue du diffuseur exclusif

Sur les 42 entreprises de diffusion exclusive, 38 étaient classées comme entreprise de langue anglaise ou "autres" (en raison de leur petit nombre, les données des entreprises de langues autres que l'anglais et le français ont été publiées avec celles des diffuseurs de langue anglaise dans tous les tableaux et le texte) et 14, comme entreprises de langue française. Les diffuseurs exclusifs de langue anglaise ont déclaré des ventes de \$73.2 millions, soit 71.3 % du total.

Les livres importés ont représenté 98.6 % des recettes des diffuseurs de langue anglaise ou "autres", comparativement à 60.0 % seulement pour ceux de langue française. Dans l'ensemble, les entreprises de langue française ont vendu 91.5 % de tous les livres canadiens diffusés en exclusivité (voir le tableau explicatif X).

Contrôle financier

Des 42 entreprises de diffusion exclusive qui ont participé à l'enquête, 16 étaient sous contrôle financier étranger. Bien que leur nombre ait été inférieur à celui des entreprises sous contrôle canadien (26), leurs ventes ont en moyenne triplé les recettes des entreprises sous contrôle canadien (recettes moyennes de \$4.2 millions par entreprise, comparativement à \$1.4 million dans le cas des entreprises sous contrôle canadien). En outre, les entreprises sous contrôle étranger ont vendu très peu de livres au nom des éditeurs canadiens, leurs recettes provenant presque entièrement de la vente de livres importés (98.5 %). Par ailleurs, les entreprises sous contrôle canadien ont déclaré avoir tiré le tiers de leur revenu de la diffusion de livres des éditeurs canadiens.

TEXT TABLE X. Net Book Sales, by Language and Country of Financial Control of the Exclusive Agent, 1979

TABLEAU EXPLICATIF X. Ventes nettes de livres, selon la langue et le pays du contrôle financier du diffuseur exclusif, 1979

Language and country of controlling interest	Sales from distribution of Canadian books	Sales from distribution of imported books	Total	Number of agents
Langue et pays du contrôle financier	Ventes provenant de la diffusion de titres canadiens	Ventes provenant de la diffusion de titres importés		Nombre de diffuseurs
	thousands of dollars – milliers de dollars			
English and other ¹ – Anglais et autres ¹ :				
Canadian controlled – Contrôle financier canadien	6.1	11,784.4	11,790.5	15
Foreign controlled – Contrôle financier étranger	1,012.0	60,388.2	61,400.2	13
Total	1,018.1	72,172.6	73,190.7	28
French – Français:				
Canadian controlled – Contrôle financier canadien	11,836.6	12,091.4	23,928.0	11
Foreign controlled – Contrôle financier étranger	–	5,605.0	5,605.0	3
Total	11,836.6	17,696.4	29,533.0	14
Total:				
Canadian controlled – Contrôle financier canadien	11,842.7	23,875.8	35,718.5	26
Foreign controlled – Contrôle financier étranger	1,012.0	65,993.2	67,005.2	16
Total	12,854.7	89,869.0	102,723.7	42

¹ Due to reasons of confidentiality, the sales of "other language" exclusive agents are included with the sales of the English language exclusive agents.

¹ Pour des raisons de confidentialité, les ventes des diffuseurs exclusifs classés dans la catégorie "autres langues" ont été groupées avec celles des diffuseurs de langue anglaise.

Commercial Categories of Books

Tradebooks, with sales of \$44.9 million and reference books valued at \$28.3 million were the leading sources of income for exclusive distributors in 1979. Together these two categories accounted for 71.3% of the total sales. Textbooks were another significant source of income for exclusive agents – albeit mainly English language firms – as they contributed 12.2% to the total sales. French language exclusive agents derived 92.1% of their revenue from the sale of tradebooks. Their second largest source of sales came from professional and technical books (5.6%) (see Table 13).

Customers of Exclusive Agents

Retail stores accounted for 32.8% of the total sales in 1979 and were the exclusive agents' major customers. French language exclusive agents displayed different patterns of distribution than did their English counterparts however (see Figure IX). Because all publicly financed institutions (government departments, schools, libraries) in Quebec were obliged to purchase from accredited book stores, French language distributors sold 49.2% of their books to retail stores compared to just 26.2% for English language agents.

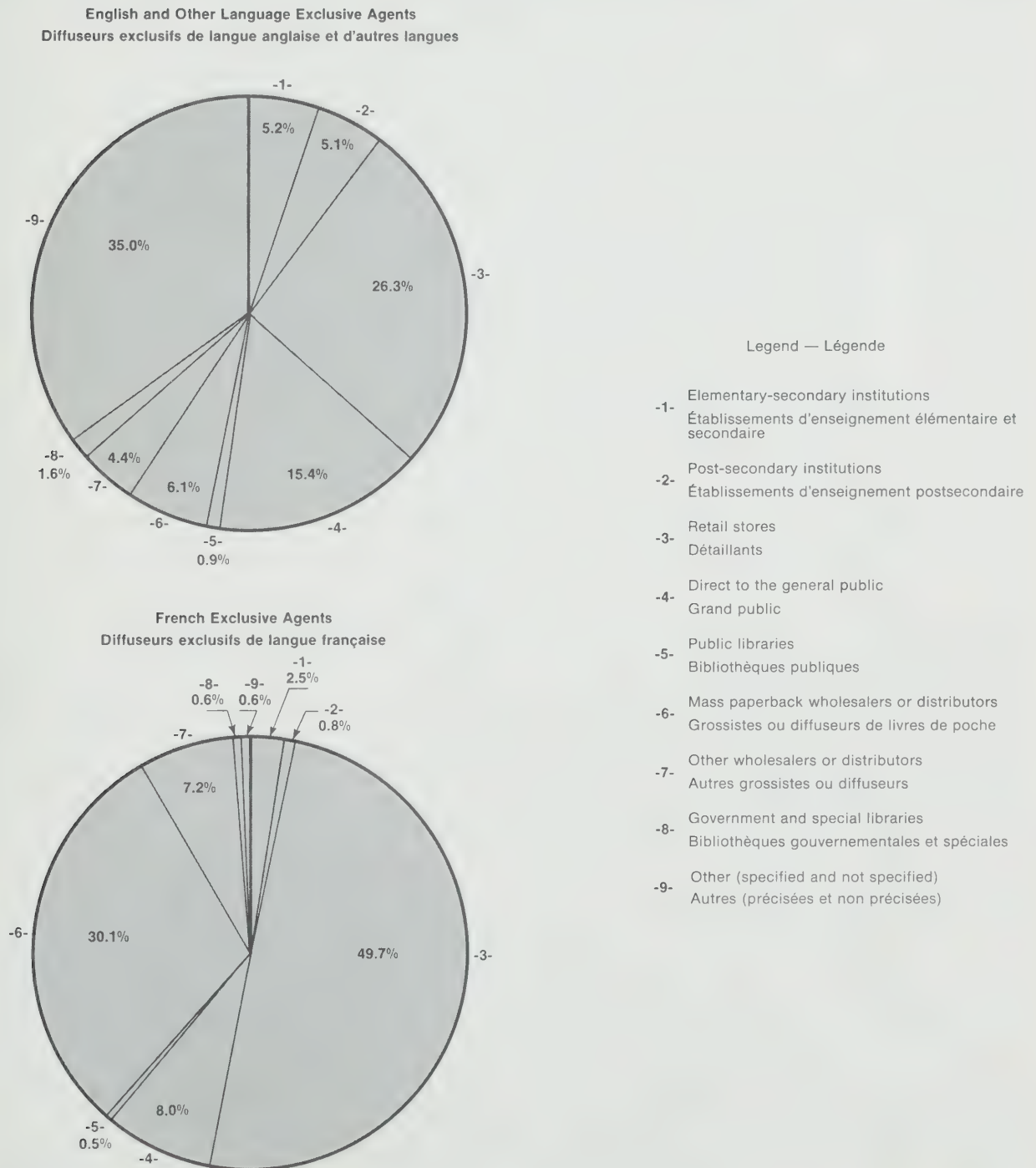
Catégories commerciales des livres

En 1979, les ventes de publications commerciales (\$44.9 millions) et d'ouvrages de référence (\$28.3 millions) ont constitué les principales sources de revenu des diffuseurs exclusifs. Ces deux catégories sont intervenues pour 71.3 % des ventes totales. Les manuels scolaires ont été une autre source principale de revenu – surtout pour les entreprises de langue anglaise – car les ventes de cette catégorie ont représenté 12.2 % du total. Les diffuseurs de langue française ont tiré 92.1 % de leurs recettes de la vente de publications commerciales. Les ouvrages de nature professionnelle et technique se sont classés au deuxième rang (5.6 %) (voir le tableau 13).

Clients des diffuseurs exclusifs

En 1979, les détaillants ont été les principaux clients des diffuseurs exclusifs, ayant absorbé 32.8 % de leurs ventes totales. Le profil de vente des diffuseurs de langue française a toutefois été différent de celui de leurs collègues de langue anglaise (voir la figure IX). Comme tous les établissements du Québec subventionnés par l'État (ministères, écoles, bibliothèques) doivent acheter leurs livres dans les librairies agréées, les diffuseurs de langue française ont vendu 49.2 % de leurs livres aux détaillants, comparativement à 26.2 % seulement dans le cas de ceux de langue anglaise.

Figure IX
Domestic Sales by Customer Category and Language of the Exclusive Agent, 1979
Ventes au Canada selon la catégorie de client et la langue du diffuseur exclusif, 1979



Language of the Publication

Exclusive agents did not involve themselves actively in the mixing of the languages of the books that they sold. English language agents sold \$71.5 million worth of English books and only \$1.7 million in other languages. French language distributors sold only French books in 1979 (see Table 15).

Langue du livre

Les diffuseurs exclusifs ne semblent pas intéressés à vendre des livres de langues variées. Les diffuseurs de langue anglaise ont vendu pour \$71.5 millions de livres en anglais et pour seulement \$1.7 million de livres publiés dans d'autres langues. Les diffuseurs français n'ont vendu que des livres en français en 1979 (voir le tableau 15).

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Survey Results and Estimates of the Volume of Net Book Sales of the Canadian Book Publishing Industry, 1979

TABLEAU 1. Volume net des ventes de livres de l'industrie canadienne de l'édition du livre, 1979 (résultats d'enquête et estimations)

	Language of the publisher and country of financial control Langue de l'éditeur et pays du contrôle financier				
	English and other ¹ Anglais et autres ¹			French ² Français ²	Total
	Canada	Foreign Étranger	Total		
Own titles – Propres titres:					
Domestic – Ventes au Canada:					
Surveyed – Résultats d'enquête	77.2	96.3	173.5	33.3	206.8
Estimate for unsurveyed and non-response – Estimation pour les non-enquêtés et les non-répondants	0.8	0.5	1.3	0.2	1.5
Total	78.0	96.8	174.8	33.5	208.3
Export – Exportations:					
Surveyed – Résultats d'enquête	93.0	2.6	95.6	1.0	96.6
Estimate for unsurveyed and non-response – Estimation pour les non-enquêtés et les non-répondants	0.6	0.1	0.7	–	0.7
Total	93.6	2.7	96.3	1.0	97.3
Total:					
Surveyed – Résultats d'enquête	170.2	98.9	269.1	34.3	303.4
Estimate for unsurveyed and non-response – Estimation pour les non-enquêtés et les non-répondants	1.4	0.6	2.0	0.2	2.2
Total	171.6	99.5	271.1	34.5	305.6
Exclusive distribution – Diffusion exclusive:					
Domestic – Ventes au Canada:					
Surveyed – Résultats d'enquête	31.5	123.3	154.8	14.5	169.3
Estimate for unsurveyed and non-response – Estimation pour les non-enquêtés et les non-répondants	1.1	1.5	2.6	0.1	2.7
Total	32.6	124.8	157.4	14.6	172.0
Export – Exportation:					
Surveyed – Résultats d'enquête	0.1	1.4	1.5	--	1.5
Estimate for unsurveyed and non-response – Estimation pour les non-enquêtés et les non-répondants	–	–	–	--	--
Total	0.1	1.4	1.5	--	1.5
Total:					
Surveyed – Résultats d'enquête	31.6	124.7	156.3	14.5	170.8
Estimate for unsurveyed and non-response – Estimation pour les non-enquêtés et les non-répondants	1.1	1.5	2.6	0.1	2.7
Total	32.7	126.2	158.9	14.6	173.5
Total:					
Domestic – Ventes au Canada:					
Surveyed – Résultats d'enquête	108.7	219.6	328.3	47.8	376.1
Estimate for unsurveyed and non-response – Estimation pour les non-enquêtés et les non-répondants	1.9	2.0	3.9	0.3	4.2
Total	110.6	221.6	332.2	48.1	380.3
Export – Exportations:					
Surveyed – Résultats d'enquête	93.1	4.0	97.1	1.0	98.1
Estimate for unsurveyed and non-response – Estimation pour les non-enquêtés et les non-répondants	0.6	0.1	0.7	–	0.7
Total	93.7	4.1	97.8	1.0	98.8
Total:					
Surveyed – Enquêtés	201.8	223.6	425.4	48.8	474.2
Estimate for unsurveyed and non-response – Estimation pour les non-enquêtés et les non-répondants	2.5	2.1	4.6	0.3	4.9
Total	204.3	225.7	430.0	49.1	479.1

¹ Due to reasons of confidentiality, the sales of "other language" publishers are included with the sales of the English publishers.¹ Pour des raisons de confidentialité les ventes d'éditeurs d'"autres langues" sont comprises avec celles des éditeurs de langue anglaise.² Breakdown by country of financial control has been suppressed due to reasons of confidentiality.² Les données n'ont pas été ventilées selon le pays de contrôle financier pour des raisons de confidentialité.

TABLE 2. Survey Results and Estimates of the Volume of Net Book Sales of Canadian Exclusive Agents, 1979

TABLEAU 2. Volume net des ventes de livres des diffuseurs exclusifs canadiens, 1979 (résultats d'enquête et estimations)

	Language of the agent and country of financial control				
	Langue du diffuseur et pays du contrôle financier				
	English and other ¹			French ²	Total
	Anglais et autres ¹			Français ²	
	Canada	Foreign Étranger	Total		
Sales for foreign publishers – Ventes pour le compte d'éditeurs étrangers:					
Domestic – Ventes au Canada:					
Surveyed – Résultats d'enquête	11.8	60.4	72.2	17.7	89.9
Estimate for unsurveyed and non-response – Estimation pour les non-enquêtés et les non-répondants	4.4	1.4	5.8	3.9	9.7
Total	16.2	61.8	78.0	21.6	99.6

¹ Due to reasons of confidentiality, the sales of "other language" exclusive agents are included with the sales of the English language exclusive agents.

¹ Pour des raisons de confidentialité, les ventes des diffuseurs exclusifs classés dans la catégorie "autres langues" ont été groupées avec celles des diffuseurs de langue anglaise.

² Breakdown by country of financial control has been suppressed due to reasons of confidentiality.

² Les données n'ont pas été ventilées selon le pays de contrôle financier pour des raisons de confidentialité.

TABLE 3. Number of Publishers, by Income Group and Language of the Publisher, 1979

TABLEAU 3. Nombre d'éditeurs, selon la tranche de revenu et la langue de l'éditeur, 1979

Income group (net sales in dollars)	Language of the publisher – Langue de l'éditeur		
	English and other	French	Total
Tranche de revenu (ventes nettes en dollars)	Anglais et autres	Français	
Less than \$20,000 – Moins de \$20,000	x	x	8
\$ 20,000 - \$ 59,999	25	6	31
60,000 - 199,999	38	9	47
200,000 - 599,999	23	14	37
600,000 - 999,999	7	9	16
1,000,000 - 1,999,999	8	7	15
2,000,000 - 5,999,999	20	8	28
6,000,000 - 7,999,999	7	—	7
8,000,000 and over – et plus	11	—	11
Total	200

TABLE 4. Net Book Sales, by Country of Financial Control and Language of the Book, 1979

TABLEAU 4. Ventes nettes de livres, selon le pays du contrôle financier et la langue du livre, 1979

Language of the book	Country of financial control – Pays du contrôle financier		
	Canada	Foreign Étranger	Total
Langue du livre			
	thousands of dollars – milliers de dollars		
English – Anglais	198,503.7	209,430.9	407,934.6
French – Français	48,970.5	16,548.4	65,518.9
Other – Autres	728.3	2.9	731.2
Total	248,202.5	225,982.2	474,184.7

TABLE 5. Net Book Sales, by Activity of the Publisher and Country of Financial Control, 1979

TABLEAU 5. Ventes nettes de livres, selon l'activité de l'éditeur et le pays du contrôle financier, 1979

Country of financial control Pays du contrôle financier	Sales of own titles Ventes de propres titres	Sales of titles as an exclusive agent Ventes de titres diffusés en exclusivité	Total sales Ventes totales	Number of publishers Nombre d'éditeurs
thousands of dollars - milliers de dollars				
Publishers doing publishing only - Éditeurs qui ne font que de l'édition:				
Canada	144,568.8	-	144,568.8	116
United States and other - États-Unis et autres	3,975.9	-	3,975.9	3
Total	148,544.7	-	148,544.7	119
Publishers who do exclusive distribution and publishing - Éditeurs qui font de l'édition et de la diffusion exclusive:				
Canada	57,535.7	46,098.0	103,633.7	50
United States - États-Unis	74,679.9	99,899.3	174,579.2	23
United Kingdom - Royaume-Uni	22,586.6	24,840.5	47,427.1	8
Total	154,802.2	170,837.8	325,640.0	81
Total publishers - Tous les éditeurs:				
Canada	202,104.5	46,098.0	248,202.5	166
United States and other - États-Unis et autres	78,633.5	99,899.3	178,532.8	26
United Kingdom - Royaume-Uni	22,608.9	24,840.5	47,449.4	8
Total	303,346.9	170,837.8	474,184.7	200

TABLE 6. Exclusive Distribution Sales, by Source and Country of Financial Control of the Publisher, 1979

TABLEAU 6. Ventes de livres diffusés en exclusivité, selon la provenance des livres et le pays du contrôle financier de l'éditeur, 1979

	Country of financial control of the publisher Pays du contrôle financier de l'éditeur			
Source of books distributed on an exclusive basis Provenance des livres diffusés en exclusivité	Canada	United States États-Unis	United Kingdom Royaume-Uni	Total
	thousands of dollars – milliers de dollars			
From a foreign parent firm – D'une société mère étrangère	—	83,626.6	13,482.0	97,108.6
From a foreign non-parent firm – D'un autre éditeur étranger	42,783.5 ¹	15,793.7	10,976.0	69,553.2
From a Canadian firm – D'un éditeur canadien	3,314.5	479.0	382.5	4,176.0
Total	46,098.0	99,899.3	24,840.5	170,837.8

¹ Of the \$42,783.5 reported sales, \$10,049.9 (23.5%) were distributed on an exclusive basis from an affiliated company.

¹ Des ventes totales de \$42,783.5, \$10,049.9 (23.5 %) ont été diffusées en exclusivité pour le compte d'une société affiliée.

TABLE 7. Exclusive Distribution Sales, by Source and Language of the Publisher, 1979

TABLEAU 7. Ventes de livres diffusés en exclusivité, selon la provenance des livres et la langue de l'éditeur, 1979

Source of books distributed on an exclusive basis Provenance des livres diffusés en exclusivité	Language of the publisher – Langue de l'éditeur		
	English Anglais	French Français	Total
	thousands of dollars – milliers de dollars		
From a foreign parent firm – D'une société mère étrangère	97,108.6	—	97,108.6
From a foreign non-parent firm – D'un autre éditeur étranger	57,011.9 ¹	12,541.3 ²	69,553.2
From a Canadian firm – D'un éditeur canadien	2,218.9	1,957.1	4,176.0
Total	156,339.4	14,498.4	170,837.8

¹ Of the \$57,011.9 reported sales, \$5,088.9 (9.9%) were distributed on an exclusive basis from an affiliated company.

¹ Des ventes totales de \$57,011.9, \$5,088.9 (9.9 %) ont été diffusées en exclusivité pour le compte d'une société affiliée.

² Of the \$12,541.3 reported sales, \$4,961.0 (40.0%) were distributed on an exclusive basis from an affiliated company.

² Des ventes totales de \$12,541.3, \$4,961.0 (40.0 %) ont été diffusées en exclusivité pour le compte d'une société affiliée.

TABLE 8. Titles Published, Reprinted and In Print, by Country of Financial Control of the Publisher, 1979

TABLEAU 8. Titres édités, réimprimés et inscrits au catalogue, selon le pays du contrôle financier de l'éditeur, 1979

Country of financial control Pays du contrôle financier	Titles published Titres édités	Titles reprinted Titres réimprimés	Titles in print Titres inscrits au catalogue
Canada	3,556	2,525	27,264
United States – États-Unis	751	758	5,036
United Kingdom – Royaume-Uni	227	347	2,259
Total	4,534	3,630	34,559

TABLE 9. Domestic Book Sales, by Language of the Publisher and Customer Category, 1979

TABLEAU 9. Ventes de livres au Canada, selon la langue de l'éditeur et la catégorie de client, 1979

	Language of the publisher – Langue de l'éditeur						Per cent of sales	
	English Anglais	Total sales	French Français	Total sales	Total		Pourcentage des ventes	
	Own books Propres titres	Total sales Ventes totales	Own books Propres titres	Total sales Ventes totales	Own books Propres titres	Total sales Ventes totales	Own books Propres titres	Total sales Ventes totales
	thousands of dollars – milliers de dollars							
Exclusive distributor/agent – Diffuseurs exclusifs	3,032.9	3,645.8	4,955.4	8,263.1	7,988.3	11,908.9	3.9	3.2
Mass paperback wholesalers or distributors – Grossistes ou diffuseurs de livres de poche	11,068.8	14,814.1	49.5	224.8	11,118.3	15,038.9	5.4	4.0
Other wholesalers or distributors – Autres grossistes ou diffuseurs	5,719.7	13,103.0	665.5	734.8	6,385.2	13,837.8	3.1	3.7
Book clubs – Clubs du livre	452.9	5,371.8	—	—	452.9	5,371.8	0.2	1.4
Retail stores – Détaillants	25,768.6	74,548.7	9,101.4	13,524.7	34,870.0	88,073.4	16.9	23.4
Mail order houses – Maisons de vente par correspondance	1,607.2	1,952.5	—	—	1,607.2	1,952.5	0.8	0.5
Government and special libraries – Bibliothèques gouvernementales et spéciales	5,057.7	7,846.9	37.3	40.0	5,095.0	7,886.9	2.5	2.1
Public libraries – Bibliothèques publiques	7,512.0	11,814.0	61.7	86.7	7,573.7	11,900.7	3.7	3.2
Elementary-secondary institutions – Établissements d'enseignement élémentaire et secondaire	44,562.6	68,609.2	3,039.6	3,395.2	47,602.2	72,004.4	22.6	19.1
Post-secondary institutions – Établissements d'enseignement postsecondaire	14,064.6	32,489.3	68.0	103.3	14,132.6	32,592.6	6.8	8.7
Direct to general public – Grand public	40,533.9	76,473.8	730.9	1,294.3	41,264.8	77,768.1	20.1	20.7
Other sales (specified) – Autres (précisés)	1,896.4	2,260.2	418.9	500.5	2,315.3	2,760.7	1.1	0.7
Other sales (not specified) – Autres (non précisés)	12,228.9	15,426.6	14,141.5	19,564.3	26,370.4	34,990.9	12.9	9.3
Total	173,506.2	328,355.9	33,269.7	47,731.7	206,775.9	376,087.6	100.0	100.0

TABLE 10. Financial Aid, by Source, Language of the Publisher and Country of Financial Control, 1979

TABLEAU 10. Aide financière, selon la source, la langue de l'éditeur et le pays du contrôle financier, 1979

Country of control and source of aid Pays du contrôle et source de l'aide	Language of the publisher – Langue de l'éditeur		Total
	English Anglais	French Français	
	thousands of dollars – milliers de dollars		
Canada:			
Federal – Administration fédérale	2,760.3	1,043.1	3,803.4
Provincial – Administrations provinciales	1,269.0	456.3	1,725.3
Municipal – Administrations municipales	14.7	2.3	17.0
Other sources – Autres sources	785.3	265.0	1,050.3
Total	4,829.3	1,766.7	6,596.0
United States – États-Unis:			
Federal – Administration fédérale	8.2	—	8.2
Provincial – Administrations provinciales	457.8	226.1	683.9
Municipal – Administrations municipales	—	—	—
Other sources – Autres sources	—	—	—
Total	466.0	226.1	692.1
United Kingdom – Royaume-Uni:			
Federal – Administration fédérale	9.9	—	9.9
Provincial – Administrations provinciales	4.1	—	4.1
Municipal – Administrations municipales	—	—	—
Other sources – Autres sources	—	—	—
Total	14.0	—	14.0
Total:			
Federal – Administration fédérale	2,778.4	1,043.1	3,821.5
Provincial – Administrations provinciales	1,730.9	682.4	2,413.3
Municipal – Administrations municipales	14.7	2.3	17.0
Other sources – Autres sources	785.3	265.0	1,050.3
Total	5,309.3	1,992.8	7,302.1

TABLE 11. Revenue from Sales of Subsidiary Rights, by Language of the Publisher, 1979

TABLEAU 11. Recettes provenant de la vente de droits subsidiaires, selon la langue de l'éditeur, 1979

Categories Catégories	Language of the publisher – Langue de l'éditeur					
	English – Anglais		French – Français		Total	
	In Canada Au Canada	Total	In Canada Au Canada	Total	In Canada Au Canada	Total
	thousands of dollars – milliers de dollars					
Mass paperback reprints – Réimpressions en livre de poche	201.1	221.3	–	–	201.1	221.3
Reprints for book clubs – Réimpressions pour clubs du livre	24.9	38.2	–	–	24.9	38.2
Other book reprints – Autres réimpressions sous forme de livre	117.2	200.6	–	–	117.2	200.6
Publishing in magazines, periodicals or newspapers – Publication dans des revues, périodiques ou journaux	63.9	65.9	59.7	59.7	123.6	125.6
Performing and recording rights – Droits d'interprétation et d'enregistrement	21.5	28.8	15.5	15.5	37.0	44.3
Translations – Traductions	43.2	56.7	4.1	4.9	47.3	61.6
Premissions and options – Autorisations et options	166.3	225.0	28.4	36.0	194.7	261.0
Other – Autres	100.6	260.8	4.7	14.6	105.3	275.4
Total	738.7	1,097.3	112.4	130.7	851.1	1,228.0

TABLE 12. Number of Exclusive Agents, by Income Group and Language of the Agent, 1979

TABLEAU 12. Nombre de diffuseurs exclusifs, selon la tranche de revenu et la langue du diffuseur, 1979

Income group Tranche de revenu	English and other ¹ Anglais et autres ¹	French Français	Total
Less than \$100,000 – Moins de \$100,00	3	x ²	3
\$100,000 - \$999,999	13	6	19
\$1,000,000 and over – et plus	12	8	20
Total	28	14	42

¹ Due to reasons of confidentiality, the sales of "other language" exclusive agents are included with the sales of the English language exclusive agents.

¹ Pour des raisons de confidentialité, les ventes des diffuseurs exclusifs classés dans la catégorie "autres langues" ont été groupées avec celles des diffuseurs de langue anglaise.

² Due to reasons of confidentiality, agents falling in the "less than \$100,000" category are included in the "\$100,000 - \$999,999" category.

² Pour des raisons de confidentialité, les diffuseurs dont le revenu est de moins de \$100,000 sont inclus dans la tranche de revenu de "\$100,000 - \$999,999."

TABLE 13. Net Book Sales, by Language of the Exclusive Agent and Commercial Category of the Book, 1979

TABLEAU 13. Ventes nettes de livres, selon la langue du diffuseur exclusif et la catégorie commerciale du livre, 1979

Commercial category Catégorie commerciale	English and other ¹ Anglais et autres ¹	French Français	Total
thousands of dollars – milliers de dollars			
Textbooks – Manuels scolaires	12,353.1	197.4	12,550.5
Tradebooks – Publications commerciales	17,679.8	27,196.5	44,876.3
Professional and technical – Ouvrages de nature professionnelle ou technique	6,908.5	1,639.9	8,548.4
Scholarly – Ouvrages de recherche	7,022.2	282.9	7,305.1
Reference – Ouvrages de référence	28,112.8	216.3	28,329.1
Not specified – Non précisé	1,114.3	–	1,114.3
Total	73,190.7	29,533.0	102,723.7

¹ Due to reasons of confidentiality, the sales of "other language" exclusive agents are included with the sales of the English language exclusive agents.

¹ Pour des raisons de confidentialité, les ventes des diffuseurs exclusifs classés dans la catégorie "autres langues" ont été groupées avec celles des diffuseurs de langue anglaise.

TABLE 14. Net Book Sales, by Language of the Exclusive Agent and Customer Category, 1979

TABLEAU 14. Ventes nettes de livres, selon la langue du diffuseur exclusif et la catégorie de client, 1979

Customer category Catégorie de client	Language of the exclusive agent Langue du diffuseur exclusif		Total	Per cent of all sales Pourcentage des ventes totales
	English and other ¹	French		
	Anglais et autres ¹	Français		
thousands of dollars – milliers de dollars				
Domestic – Marché intérieur:				
Mass paperback wholesalers or distributors – Gros- sistes ou diffuseurs de livres de poche	4,465.6	8,798.5	13,264.1	12.9
Other wholesalers or distributors – Autres gros- sistes ou diffuseurs	3,226.9	2,120.2	5,347.1	5.2
Book clubs – Clubs du livre				
Retail stores – Détaillants	19,165.2	14,538.2	33,703.4	32.8
Mail order houses – Maisons de vente par corres- pondance	515.7	—	515.7	0.5
Government and special libraries – Bibliothèques gouvernementales et spéciales	1,191.6	164.0	1,355.6	1.3
Public libraries – Bibliothèques publiques	660.1	156.3	816.4	0.8
Elementary-secondary institutions – Établissements d'enseignement élémentaire et secondaire	3,763.5	726.3	4,489.8	4.4
Post-secondary institutions – Établissements d'en- seignement postsecondaire	3,754.9	234.0	3,988.9	3.9
Direct to general public – Grand public	11,248.1	2,325.7	13,573.8	13.2
Other sales (specified) – Autres (précisées)	20,109.5	190.8	20,300.3	19.7
Other sales (not specified) – Autres (non précisées)	4,856.1	—	4,856.1	4.8
Total sales in Canada – Ventes totales au Canada	72,957.2	29,254.0	102,211.2	99.5
Export – Exportations	233.5	279.0	512.5	0.5
Total	73,190.7	29,533.0	102,723.7	100.0

¹ Due to reasons of confidentiality, the sales of "other language" exclusive agents are included with the sales of the English language exclusive agents.

¹ Pour des raisons de confidentialité, les ventes des diffuseurs exclusifs classés dans la catégorie "autres langues" ont été groupées avec celles des diffuseurs de langue anglaise.

TABLE 15. Net Book Sales, by Language of the Exclusive Agent and Language of the Book, 1979

TABLEAU 15. Ventes nettes de livres, selon la langue du diffuseur exclusif et la langue du livre, 1979

Language of the book Langue du livre	Language of agent – Langue du diffuseur		
	English and other ¹	French	Total
	Anglais et autres ¹	Français	
thousands of dollars – milliers de dollars			
English – Anglais	71,506.9	–	71,506.9
French – Français	1,565.3	29,533.0	31,098.3
Other – Autres	118.5	–	118.5
Total	73,190.7	29,533.0	102,723.7

¹ Due to reasons of confidentiality, the sales of "other language" exclusive agents are included with the sales of the English language exclusive agents.

¹ Pour des raisons de confidentialité, les ventes des diffuseurs exclusifs classés dans la catégorie "autres langues" ont été groupées avec celles des diffuseurs de langue anglaise.

LIST OF RESPONDENTS – LISTE DES RÉPONDANTS

Book Publishing – Édition du livre

Academic Press Ltd.	Éditions Hurtubise HMH Ltée
Acquila Limitée	Edu-Media
Addison-Wesley (Canada) Limited	Educational Progress Company
Annick Press/Books by Kids	Elysée
Antonson Publishing Co.	Everyday Publications Inc.
Appraisal Institute of Canada	Fforbez Entreprises Ltd.
Aviation Publishers	Fitzhenry and Whiteside Ltd.
Aviation Training Systems Co.	Formac Limited
Bantam Books of Canada Ltd.	G.R. Welch Co. Ltd.
Bell & Howell Charles Merrill	Gage Educational Publishing Ltd.
Black Rose Books Ltd.	General Publishing Co. Ltd.
Borealis Press	Ginn & Co.
Boy Scouts of Canada	GLC Publishers Limited
Brault et Bouthillier Limitée	Globe/Modern Curriculum Press
Breakwater Books	Gray's Publishing Limited
Butterworth & Co. (Canada) Ltd.	Greey de Pencier Books
C.D. Howe Research Institute	Griffing House
C.I.C.A.	Grolier Limited – Grolier Limitée
C.I.S.C.	Guérin Éditeur
Canadian Association for the Mentally Retarded	Guidance Centre, Faculty of Education, University of Toronto
Canada Law Book Limited	Hancock House Publishers
Canadian Library Association	Harlequin Books Ltd.
Canadian Women's Educational Press	Harvest House Ltd. Publishers
Canec Publishing & Supply House	Heritage House Publishing Ltd.
Carswell Co. Ltd. Law Book Division	Highway Book Shop
CCH Canadian Limited	Holt, Rinehart & Winston of Canada Ltd.
Centennial College Press	Houghton Mifflin Canada Ltd.
Centre éducatif et culturel Inc.	Hounslow Press
Clarke, Irwin & Company Limited	House of Grant (Canada) Ltd.
Clock House Publications	Hurtig Publishers
Coles Publishing Co. Ltd.	Intermedia Press
Collier Macmillan Canada Limited	International Self-Counsel Press
CommCept Publishers Ltd.	IPI Publications Ltd.
Computofacts	Irwin-Dorsey Ltd.
Copp Clark Pitman	J.M. Dent & Sons (Canada) Ltd.
Corpus Publishers Services Ltd.	James Lorimer & Co., Publishers
D.C. Heath Canada Limited	La Courte Échelle
Deneau & Greenberg Publishers Ltd.	Lancelot Press
Doubleday Canada Limited	Le Boréal Express Ltée
Douglas & McIntyre Ltd.	Le Cercle du Livre de France Ltée
Dreadnaught	Le Sablier Inc.
Dundurn Press	Learnxs Press
École Polytechnique	Les Éditions Bellarmin, Enr.
Eden Press Inc.	Les Éditions de l'Actuelle Inc.
Éditions de l'Homme	Les Éditions de la Famille Canadienne
Éditions de l'Université d'Ottawa	Les Éditions F.M.
Éditions Leméac Inc.	Les Éditions Flammarion Ltée
Éditions d'Acadie	Les Éditions Françaises Inc.
Éditions Agence d'Arc Inc.	Les Éditions Héritage Inc.
Éditions École Active	Les Éditions HRW Ltée
Éditions Québec-Amérique	Les Éditions Internationales Alain Stanké
Éditions du Renouveau Pédagogique	Les Éditions La Presse
Éditions du Richelieu Ltée	Les Éditions Paulines
Éditions Sciences et Culture Inc.	Les Éditions Projets Inc.
Éditions du Jour	Les Entreprises Culturelles Enr.
Éditions Fides	Les Presses de l'Université Laval
Éditions Saint-Yves	Les Presses de l'Université de Montréal

Book Publishing – Concluded – Édition du livre – fin

Les Presses de l'Université du Québec
 Les Presses Libres
 Les Quinze
 Lester and Orpen Dennys Ltd.
 Librairie Granger Frères
 Librairie Beauchemin Limitée
 Lidec Inc.
 McClelland & Stewart – Bantan Ltd/Seal Books
 M.F. Feheley Publishers
 Macmillan – NAL
 Magook Publishers Ltd.
 Marcel Broquet, Éditeur Inc.
 Marcel Didier (Canada) Ltée
 McClelland & Stewart Limited
 McGill-Queen's University Press
 McGraw-Hill Ryerson Limited
 Methuen Publications
 Mika Publishing Company
 Mondia Distribution Inc.
 N.C. Press Ltd.
 Nelson Canada Limited
 New American Library of Canada
 New Star Books
 Newest Press
 Newfoundland Books Publishers Ltd.
 Nimbus Publishing Ltd.
 Northern Miner Press Limited
 Nouvelles Éditions de l'Arc
 Novalis, Le Droit Ltée
 NSL Natural Science of Canada Ltd.
 Oberon Press
 Ontario Institute for Studies in Education
 Oolichan Books
 Optimum Publishing Co. Ltd.
 Oxford University Press
 P M A Books
 Paguarian Press
 Paideia Press
 Paperjacks Ltd.
 Peguis Publishers Limited
 Pendragon House Ltd.
 Penguin Books Canada Limited

Petheric Press Ltd.
 Playwrights Canada
 Pontifical Institute of Medieval Studies
 Potlatch Publications
 Prentice-Hall of Canada Ltd.
 Press Porcepic
 Presses Select Ltée
 Prise de Parole Inc.
 Progress Books
 Queenston House Publishing Inc.
 Railfare Enterprises Ltd.
 Richard De Boo Limited
 Royal Ontario Museum
 Saltaire Publishing Co.
 Samuel Stevens Publishing Ltd.
 Scholastic-Tab Publications Ltd.
 Simon & Pierre Publishing Co. Ltd.
 Sixty-Eight Publishers Corp.
 Sono Nis Press
 Stagecoach Publishing Co.
 Stone and Cox Limited
 Talonbooks
 Tantalus Research Ltd.
 The Book Society of Canada Ltd.
 The Coach House Press
 The House of Anansi Press Ltd.
 The Macmillan Company of Canada Ltd.
 The Reader's Digest Association (Canada) Ltd.
 Thistledown Press
 Tree Frog
 Tundra Books/Les Livres Tundra
 University of British Columbia Press
 University of Toronto Press
 Van Nostrand Reinhold Ltd.
 Wadsworth Publishers Ltd.
 Western Producer, Prairie Books
 Whitecap Books
 Wilfrid Laurier University Press
 Willey Publishers of Canada Ltd.
 Wilson et Lafleur
 Wm. Collins Sons and Co. Canada
 Yale Book Company Limited

Exclusive Agents – Diffusion exclusive

Agence de Distribution Populaire
 Agence du Livre Français
 Allyn & Bacon Ltd.
 Arc-en-ciel International & Casterman
 Avon Books
 Beacon Distributing Ltd.
 Book Centre Inc.
 Bordas-Dunod Montréal Inc.
 Burke Publishing (Canada) Ltd.
 Butterick Publishing

Can – Ed. Media Ltd.
 Canterbury House
 David C. Cook Publishing Ltd.
 Diffusion Dimedia Inc.
 DMR Inc.
 Éditions Touret
 Éditions Arts, Lettres & Techniques Inc.
 Encyclopaedia Britannica Publications Ltd.
 Encyclopédies Populaires
 German Book Boutiques Ltd.

Exclusive Agents — Concluded — Diffusion exclusive — fin

Intervarsity Press
J.B. Lippincott Co. of Canada Ltd.
John Willey & Son Canada Ltd.
Les Amis de l'Histoire
Les Éditions du Levain Canada
McAinsh & Co. Ltd.
Messageries Internationales du Livre
Monarch Press
P.M.B. Industries
Pathfinder Press
Presses de la Cité

R.G. Mitchell Family Books
Random House of Canada Ltd.
Renouf Publishing Co. Ltd.
Saunders Books Wholesale
Saunders of Toronto Ltd.
Scripture Press Foundation of Canada
Somabec Ltée
Thomas Allen & Son Ltd.
W.B. Saunders Co. Canada Ltd.
Whitman Golden
World Book Childcraft Canada Ltd.

